GUÍA DE ESTUDIO

basado en el libro

PIENSE Y HÁGASE RICO

por Napoleon Hill

Texto complementario (con números de líneas) para el programa de estudio guiado, impartido por Paul Martinelli y Roddy Galbraith

Serie de Masters

PIENSE Y HÁGASE RICO

Napoleón Hill

Traducido por el Equipo de Empowerment Mentoring Español
Esta traducción está basada en el texto original de la
versión en inglés, publicada en 1936,
Libro de Dominio Público.

Napoleón Hill

Piense y Hágase Rico

Texto Complementario

Stickman productions

2300 North Dixie Highway West Palm Beach

FL 33407

Teléfono: 561-833-4404

Correo electrónico: paul@paulmartinelli.net

em-es@empowermentmentoring.com

2016

Contenidos

Contenido	No. Página
Prefacio del Autor	9
1. Introducción	21
2. Deseo: El Punto de Partida de Todo Logro El Primer Paso hacia la Riqueza	41
3. Fe: La Visualización de, y la Creencia en el Logro de un Deseo El Segundo Paso hacia la Riqueza	69
4. Autosugestión: El Medio para Influir en el Subconsciente El Tercer Paso hacia la Riqueza	95
5. Conocimientos Especializados, Experiencias Personales u Observaciones El Cuarto Paso hacia la Riqueza	105
6. Imaginación: El Taller de la Mente El Quinto Paso hacia la Riqueza	127
7. Planificación Organizada: La Cristalización del Deseo en Acción El Sexto Paso hacia la Riqueza	147
8. Decisión: El Dominio de la Postergación El Séptimo Paso hacia la Riqueza	205
9. Persistencia: El Esfuerzo Prolongado Necesario para Inducir Fe El Octavo Paso hacia la Riqueza	221
10. El Poder del Equipo Maestro: La Fuerza Motriz El Noveno Paso hacia la Riqueza	245
11. El Misterio del Sexo: la Transmutación El Décimo Paso hacia la Riqueza	255
12. El Subconsciente: El Vínculo El Undécimo Paso hacia la Riqueza	285
13. El Cerebro: Una Estación Emisora y Receptora del Pensamiento El Duodécimo Paso hacia la Riqueza	297
14. El Sexto Sentido: La Puerta del Templo de la Sabiduría El Decimotercer Paso hacia la Riqueza	307
15. Epílogo Cómo Burlarse de los Seis Fantasmas del Miedo	321

Prefacio del Autor

EN CADA capítulo de este libro, se ha mencionado el secreto para ganar dinero, un secreto que ha logrado la fortuna de más de quinientos hombres extraordinariamente ricos a quienes he analizado con detenimiento durante muchos años.

El secreto me lo señaló Andrew Carnegie, hace más de un cuarto de siglo. El astuto, adorable viejo escocés lo arrojó negligentemente en mi mente, cuando yo sólo era un niño. Luego se sentó hacia atrás en su silla, con un brillo de alegría en sus ojos, y me observó detenidamente para ver si tenía suficiente intelecto para comprender el significado de lo que me acababa de decir.

Cuando vio que había captado la idea, me preguntó si estaría dispuesto a pasar veinte años o más, preparándome para entregársela al mundo, a hombres y mujeres que, sin el secreto, tal vez pasarían sus vidas condenados al fracaso. Le respondí que lo haría, y con la cooperación del señor Carnegie, he cumplido mi promesa.

Este libro contiene el secreto, después de que miles de personas de prácticamente todas las condiciones lo han puesto a prueba. Fue idea del señor Carnegie que la fórmula mágica, que le proporcionó una fortuna estupenda, se pusiera al alcance de personas que no tienen tiempo para investigar cómo los hombres ganan dinero, y fue su deseo que yo pudiera probar y demostrar la solidez de la fórmula mediante la experiencia de hombres y mujeres de cualquier vocación.

Él consideraba que esta fórmula tenía que enseñarse en todas las escuelas y universidades públicas, y opinaba que si se enseñaba adecuadamente revolucionaría

todo el sistema educativo hasta poderse reducir a la mitad el tiempo que uno pasa en la escuela.

Su experiencia con Charles M. Schwab, y con otros jóvenes como él, convencieron al señor Carnegie de que buena parte de lo que se enseña en las escuelas no tiene ningún valor en relación con la tarea de ganarse la vida o de acumular riquezas. Había llegado a esta conclusión, porque en su empresa habían trabajado muchos jóvenes, con muy poca educación, pero a los que una enseñanza sobre el uso de esta fórmula les permitió desarrollar un sentido del liderazgo poco común. Además, su preparación proporcionó verdaderas fortunas a todos aquellos que siguieron sus instrucciones. En el capítulo sobre la Fe, leeremos la asombrosa historia de la gigantesca United States Steel Corporation, tal como la concibió y gestionó el joven gracias al cual el señor Carnegie demostró que su fórmula funcionaría para todos los que estuvieran preparados para ella.

La simple aplicación de este secreto, por parte de un hombre joven, Charles M. Schwab, le proporcionó una gran fortuna tanto de dinero como de OPORTUNIDADES. En términos generales, esta aplicación particular de la fórmula le valió seiscientos millones de dólares. Estos hechos bien conocidos por casi todos los que conocieron al señor Carnegie le dará una idea clara de lo que le puede aportar la lectura de este libro SIEMPRE Y CUANDO SEPA LO QUE QUIERE.

Incluso antes de haberse puesto a prueba durante veinte años, el secreto se transmitió al menos a un centenar de hombres y mujeres que lo han utilizado para su propio beneficio, como había planeado el señor Carnegie. Algunos han logrado fortunas con él. Otros lo han utilizado exitosamente para crear armonía en sus

hogares. Un clérigo lo empleó con tanta eficacia que logró ingresos de 75.000 dólares anuales.

Arthur Nash, un sastre de Cincinnati, utilizó su negocio prácticamente en quiebra como "conejillo de indias" para probar la fórmula. El negocio revivió y proporcionó una fortuna a sus dueños. Todavía es un negocio próspero, aunque el señor Nash ya se haya ido. El experimento fue tan extraordinario que los periódicos y las revistas le proporcionaron más de un millón de dólares haciendo publicidad con grandes elogios.

El secreto pasó a Stuart Austin Wier de Dallas, Texas. Él estaba listo para ello, tanto que abandonó su profesión y estudió Derecho. ¿Qué sí tuvo éxito? También explicaremos esta historia.

Le di el secreto a Jennings Randolph, el día que se graduó de la universidad, y lo ha utilizado con tanto éxito que actualmente está cumpliendo su tercer mandato como miembro del Congreso, con muchas oportunidades de seguir aplicándolo hasta que esto le permita llegar a la Casa Blanca.

Mientras trabajaba como director de publicidad en LaSalle Extension University cuando todavía era poco conocida, tuve el privilegio de ver a J.G. Chapline, el presidente de la universidad, utilizar la fórmula con tanta eficacia que desde entonces ha hecho de LaSalle una de las universidades más destacadas del país.

El secreto al que me refiero se menciona por lo menos un centenar de veces a lo largo de este libro. No se ha mencionado directamente, pues parece funcionar con más éxito cuando se descubre ligeramente y se deja a la vista donde puedan tomarlo AQUELLOS QUE ESTÉN PREPARADOS y LO ESTÉN BUSCANDO. Ésta

es la razón por la que el señor Carnegie me lo señaló de forma tan discreta, sin darme su nombre específico.

Si usted está PREPARADO para ponerlo en práctica, identificará este secreto al menos una vez en cada capítulo. Desearía tener el privilegio de explicarle cómo saber si está preparado, pero eso le privaría de buena parte de los beneficios que recibirá cuando realice el descubrimiento a su propia manera.

Mientras escribía este libro, mi propio hijo, que entonces estaba terminando su último año en la universidad, tomó el manuscrito del segundo capítulo, lo leyó y descubrió el secreto por su cuenta. Utilizó la información tan eficazmente que accedió directamente a un puesto de responsabilidad con un sueldo inicial mayor al que el hombre promedio nunca podrá ganar. Su historia está descrita brevemente en el segundo capítulo.

Cuando lo leas, quizás deseche el sentimiento que hayas tenido al principio del libro que prometía demasiado. Además, y, también, si has estado desanimado, si has tenido dificultades que superar que te han quitado el alma, si lo has intentado y has fracasado, si alguna vez has estado discapacitado por una enfermedad o dolencia física; esta historia del descubrimiento y uso de mi hijo de la fórmula de Carnegie te pueden probar ser el oasis en el Desierto de las Esperanzas Perdidas el cual has estado buscando.

Este secreto fue ampliamente utilizado por el presidente Woodrow Wilson durante la Primera Guerra Mundial. Lo transmitió a todos los soldados que lucharon en la guerra, oculto cuidadosamente en el entrenamiento que recibieron antes de ir al frente. El Presidente Wilson me dijo que éste fue un factor importante en la obtención de los fondos necesarios para la guerra.

Hace más de veinte años, el honorable Manuel L. Quezón, (entonces Comisionado Residente de las Islas Filipinas), fue inspirado por el secreto para ganar la libertad de su pueblo. Ha ganado la libertad para los filipinos, y es el primer presidente del estado libre. Una peculiaridad de este secreto es que aquellos que una vez lo adquieren y lo usan, se vean arrastrados literalmente hacia el éxito, con poco esfuerzo, ¡y que nunca más se someten al fracaso! Si dudas de esto, puedes examinar los nombres de aquellos quienes lo han usado, dondequiera que se hayan mencionado, revise sus historiales, y convénzase.

¡No existe tal cosa como recibir ALGO A CAMBIO DE NADA!

El secreto al que me refiero no puede lograrse sin pagar un precio, aunque éste sea muy inferior a su valor. Aquellos que no están buscándolo intencionadamente no pueden obtenerlo a cualquier precio. No puede regalarse, ni se puede comprar con dinero por la sencilla razón de que está compuesto de dos partes. Una parte ya la poseen los que están preparados. El secreto funciona igual de bien para todos aquellos que están preparados.

La educación no tiene nada que ver con ello. Mucho antes de que yo naciera, el secreto ya estaba en posesión de Thomas A. Edison, él lo utilizó de un modo tan inteligente que llegó a ser el inventor más importante del mundo, a pesar de contar únicamente con tres meses de escolarización. Se transmitió el secreto a un socio suyo, quien lo utilizó con tanta eficacia que, aunque por aquel tiempo sólo ganaba $12.000 anuales, acumuló una gran fortuna y se retiró de los negocios cuando todavía era un hombre joven. Usted puede encontrar su historia al inicio del primer capítulo. Esto debería convencerle de que las riquezas no están fuera de su alcance, que todavía puedes ser lo que deseas ser, que el dinero, fama, reconocimiento y

felicidad, pueden ser obtenidos por todos los que están preparados y determinados a tener estas bendiciones.

¿Cómo sé yo estas cosas? Deberías tener la respuesta antes de terminar el libro. Puedes encontrarla en el primer capítulo o en la última página.

Mientras realizaba este trabajo de investigación que duró veinte años, y que inicié a petición del señor Carnegie, analicé a cientos de hombres reconocidos, muchos de los cuales admitieron haber acumulado sus inmensas fortunas gracias a la ayuda del secreto de Carnegie, algunos de esos hombres eran:

HENRY FORD

WILLIAM WRIGLEY JR.

JOHN WANAMAKER

JAMES J. HILL

GEORGE S. PARKER

E.M. STATLER

HENRY L. DOHERTY

CYRUS H.K. CURTIS

GEORGE EASTMAN

THEODORE ROOSEVELT

135 JOHN W. DAVIS

136 ELBERT HUBBARD

137 WILBUR WRIGHT

138 WILLIAM JENNINGS BRYAN

139 DR. DAVID STARR JORDAN

140 J. ODGEN ARMOUR

141 CHARLES M. SCHWAB

142 HARRIS F. WILLIAMS

143 DR. FRANK GUNSAULUS

144 DANIEL WILLARD

145 KING GILLETTE

146 RALPH A. WEEKS

147 JUEZ DANIEL T. WRIGHT

148 JOHN D. ROCKEFELLER

149 THOMAS A. EDISON

150 FRANK A. VANDERLIP

151 F. W. WOOLWORTH

152 CORONEL ROBERT A. DOLLAR

153 EDWARD A. FILENE

154 EDWIN C. BARNES

155 ARTHUR BRISBANE

156 WOODROW WILSON

157 W. M. HOWARD TAFT

158 LUTHER BURBANK

159 EDWARD W. BOK

160 FRANK A. MUNSEY

161 ELBERT H. GARY

162 DR. ALEXANDER GRAHAM BELL

163 JOHN H. PATTERSON

164 JULIUS ROSENWALD

165 STUART AUSTIN WIER

166 DR. FRANK CRANE

167 GEORGE M. ALEXANDER

168 J.G. CHAPLINE

SENADOR JENNINGS RANDOLPH

ARTHUR NASH

CLARENCE DARROW

Esos hombres suponen una diminuta parte de los cientos de estadounidenses conocidos cuyos logros, sean económicos o de otro tipo, demostraron que los que comprenden y aplican el secreto de Carnegie, alcanzan elevadas posiciones a lo largo de su vida. Nunca conocí a nadie que estuviera inspirado a usar el secreto y que no alcanzara un éxito notable en la profesión que había elegido. Tampoco he conocido a nadie que se hubiera distinguido, particularmente o que hubiera acumulado una gran riqueza sin la posesión del secreto.

A partir de estos dos hechos llegué a la conclusión de que el secreto es más importante, como una parte del conocimiento esencial para la autodeterminación, que cualquiera que uno recibe a través de lo que popularmente se conoce como "educación".

De todos modos, ¿qué es la EDUCACIÓN? Esto ha sido contestado en detalle. En lo que se refiere a la escolarización, muchos de estos hombres tuvieron muy poca. John Wanamaker me dijo una vez que con la poca educación que tuvo, había adquirido los conocimientos del mismo modo que una locomotora adquiere agua, "abasteciéndose a medida que avanza".

Henry Ford nunca realizó estudios superiores, ni universitarios. No estoy tratando de minimizar el valor de la escolarización, sino intentando expresar mi firme creencia de que los que dominan y aplican el secreto alcanzarán posiciones más

altas, acumularán riquezas y negociarán con la vida en sus propios términos, incluso aunque su escolarización haya sido escasa.

En algún lugar a medida que leas, el secreto al que me refiero sobresaldrá de la página y se colocará claramente delante de ti, ¡SI ESTÁS PREPARADO PARA ELLO! En cuanto aparezca lo reconocerás. Tanto si recibes la señal en el primer capítulo como en el último, es aconsejable que te detengas un instante cuando se te presente y celébralo, pues esta ocasión marcará el punto de inflexión más importante de tu vida.

Pasemos ahora al Primer Capítulo y a la historia de mi muy querido amigo, que generosamente ha reconocido haber visto esta señal mística y cuyos logros en el campo de los negocios son pruebas suficientes de que ha descubierto el secreto. A medida que leas su historia, así como todas las demás, debes recordar que tratan de problemas importantes de la vida, tal y como todos los seres humanos los experimentamos. Los problemas se derivan de los propios esfuerzos por ganarse la vida, por hallar esperanza, coraje, satisfacción y paz mental, a fin de acumular riquezas y disfrutar de la libertad del cuerpo y el espíritu.

Recuerda también, que a medida que avances en la lectura del libro, que se trata de hechos reales y no de ficción, su objetivo es transmitir una gran verdad universal a través de la cual todos los que estén PREPARADOS puedan aprender, no sólo QUÉ HACER, SINO TAMBIÉN CÓMO HACERLO y recibir así EL ESTÍMULO NECESARIO PARA EMPEZAR.

Como una palabra final de preparación, antes de comenzar el primer capítulo, ¿Puedo ofrecerte una breve sugerencia que puede proporcionar una pista que permita reconocer el secreto de Carnegie? Esta es: ¡TODOS LOS LOGROS,

TODAS LAS RIQUEZAS QUE PODAMOS GANAR, TIENEN SU ORIGEN EN UNA IDEA!

Si estás preparado para el secreto, ya tienes la mitad de él, por lo tanto, reconocerás fácilmente la otra mitad en el momento en el que llegue a tu mente.

EL AUTOR

Introducción

EL HOMBRE QUE "PENSÓ" SU CAMINO COMO SOCIO DE THOMAS A. EDISON

REALMENTE "los pensamientos son cosas" y cosas muy poderosas, cuando se mezclan con propósitos definidos, persistencia y un DESEO ARDIENTE de traducirlos en riquezas o en otros objetos materiales.

Hace poco más de treinta años, Edwin C. Barnes descubrió lo cierto que es que los hombres realmente PIENSAN Y SE HACEN RICOS. Su descubrimiento no se dio de inmediato. Llegó poco a poco, comenzando con el DESEO ARDIENTE de llegar a ser el socio comercial del gran Edison.

Una de las principales características del deseo de Barnes es que era definido. Quería trabajar con Edison, no para él. Observa detenidamente la descripción de cómo convirtió sus DESEOS en realidad, logrará una mayor comprensión de los trece principios que conducen a la riqueza. Cuando este DESEO, o impulso del pensamiento, se cruzó por primera vez en su mente aún no estaba en condiciones de hacer algo con él. Dos dificultades obstaculizaban su camino. No conocía a Edison y no tenía suficiente dinero para pagarse un billete de ferrocarril hasta Orange, Nueva Jersey. Estas dificultades habrían sido suficientes para desalentar a cualquiera de que realizase algún intento de llevar a cabo su deseo.

¡Pero no se trataba de un deseo cualquiera! Estaba tan decidido a encontrar el camino para cumplirlo que finalmente decidió arriesgarse a hacer un viaje "inseguro" antes que darse por vencido (en otras palabras, se fue a East Orange en un tren de carga y no en uno de pasajeros). Se presentó en el laboratorio de Edison y anunció que había ido a hacer negocios con el inventor. Hablando de la primera

reunión entre Barnes y Edison, años más tarde el señor Edison dijo, "Estaba allí frente a mí, con el aspecto de un vagabundo corriente, pero había algo en la expresión de su rostro que transmitía la impresión de que estaba determinado a conseguir lo que se había propuesto. Había aprendido, tras años de experiencia con distintos hombres, que cuando uno realmente DESEA algo tan profundamente que está dispuesto a jugarse todo su futuro por ello, tiene todas las de ganar. Le di la oportunidad que me pidió, porque vi que estaba decidido a no ceder hasta alcanzar el éxito. Lo que ocurrió después me confirmó que no me había equivocado".

Lo que el joven Barnes le dijo al señor Edison en esa ocasión fue mucho menos importante que aquello que pensaba. ¡El mismo Edison lo dijo! No había nada en el aspecto del joven que le pudiera haber facilitado su lugar en la oficina de Edison más bien estaba en su contra. Lo importante era lo que PENSABA. Si se pudiera transmitir la importancia de esta afirmación a cualquier persona que la estuviera leyendo, no habría ninguna necesidad de leer el resto del libro.

Barnes no consiguió su asociación con Edison en su primera entrevista. Tuvo la oportunidad de trabajar en las oficinas de Edison por un salario muy bajo, realizando tareas que carecían de importancia para Edison, pero no para Barnes pues le proporcionaron la oportunidad de mostrar su "mercancía" donde su "socio" pudiera verla. Pasaron los meses. Aparentemente no ocurrió nada que acercase a Barnes a alcanzar el codiciado objetivo que había creado en su interior como su PRINCIPAL OBJETIVO DEFINIDO. Sin embargo, algo importante estaba ocurriendo en la mente de Barnes. Él constantemente intensificaba su DESEO de convertirse en socio de Edison.

Los psicólogos han dicho con acierto que "cuando uno está realmente preparado para una cosa, hace que aparezca." Barnes estaba listo para asociarse con Edison, además, estaba DETERMINADO A PERMANECER ASÍ HASTA QUE SURGIERA LA OPORTUNIDAD QUE ESTABA BUSCANDO.

No se dijo a sí mismo, "Vaya, no sirve de nada. Supongo que acabaré cambiando de opinión y buscaré un trabajo de vendedor". Por el contrario, se dijo, "Vine aquí para hacer negocios con Edison, y voy a lograrlo, aunque me cueste lo que me queda de vida". ¡Lo decía en serio! ¡Qué diferente sería la historia de los hombres si adoptaran un PROPÓSITO DEFINIDO, y se aferraran a él hasta que, con el tiempo, se convierta en una obsesión que todo lo consume!

Tal vez el joven Barnes no lo supo en ese momento, pero su determinación inamovible y su persistencia de mantenerse firme en su único DESEO, estaba destinada a terminar con todos los obstáculos y a traerle la oportunidad que estaba buscando.

Cuando la oportunidad llegó, apareció de una forma y desde una dirección muy distinta a la que Barnes había esperado. Ese es uno de los trucos de la oportunidad. Ya que tiene el astuto hábito de entrar silenciosamente por la puerta trasera y muchas veces llega disfrazada de mala suerte o de fracaso temporal. Quizás ésta sea la razón por la que tantas personas no son capaces de identificarlas como oportunidades. El señor Edison acababa de perfeccionar un nuevo dispositivo de oficina conocido por aquel entonces como la Máquina de Dictar de Edison (ahora el Edifono). Sus vendedores no estaban muy entusiasmados con el aparato. No creyeron que pudiera venderse sin emplear grandes esfuerzos. Barnes vio su oportunidad. Había aparecido silenciosamente en forma de una máquina extraña que no le interesaba a nadie excepto a Barnes y a su inventor.

Barnes supo que él podría vender la Máquina de Dictar de Edison. Se lo propuso a Edison y en seguida obtuvo su oportunidad. Logró vender la máquina. De hecho, lo hizo con tanto éxito que Edison le adjudicó un contrato para distribuirla y comercializarla por todo el país. Gracias a esta asociación mercantil apareció el famoso eslogan, "Hecho por Edison e instalado por Barnes".

Su alianza comercial fue un gran éxito durante más de treinta años. Gracias a ella Barnes se hizo rico, pero también logró algo infinitamente más grande, demostró que uno realmente puede "Pensar y Hacerse Rico".

No tengo forma de saber cuánto dinero en efectivo proporcionó a Barnes su DESEO. Tal vez fueron dos o tres millones de dólares, pero dicha cantidad, sea cual fuere, se vuelve insignificante cuando se la compara con la gran virtud que adquirió en forma del conocimiento definitivo, que un impulso intangible del pensamiento puede convertirse en su homólogo material con la aplicación de principios conocidos.

¡Barnes literalmente creyó en una asociación con el gran Edison! Se vio como dueño de una fortuna. No tenía nada con que empezar, excepto la capacidad para SABER LO QUE QUERÍA Y LA DETERMINACIÓN DE PERMANECER FIEL A ESE DESEO HASTA HABERLO REALIZADO. No tenía dinero con el que comenzar. Su educación era muy escasa y carecía de influencias. Pero sí tenía iniciativa, fe y el deseo de triunfar. Con estos poderes intangibles se convirtió en el socio número uno del inventor más grande que jamás ha existido.

Ahora, consideremos una situación diferente y analicemos a un hombre que tuvo bastantes pruebas tangibles de riquezas, pero que perdió porque se detuvo a un metro de donde se hallaba la meta que se había propuesto.

A UN METRO DEL ORO

Una de las causas más comunes del fracaso es el hábito de abandonar cuando a uno lo vence una derrota temporal. Todo el mundo es culpable de este error en un momento u otro. Un tío de R.U. Darby fue presa de la "fiebre del oro" cuando tuvo lugar el fenómeno y se fue al oeste a CAVAR Y HACERSE RICO. Desconocía que más oro se ha extraído del cerebro de los hombres del que jamás se ha extraído de la tierra. Consiguió una licencia y fue a trabajar con un pico y una pala. Su partida fue dura, pero su deseo de encontrar oro era definitivo.

Tras varias semanas de trabajo obtuvo la recompensa de descubrir una veta de este brillante mineral. Necesitaba maquinaria para extraerlo a la superficie. Con gran discreción tapó la mina, regresó a su casa en Williamsburg, Maryland y les habló a sus familiares y a algunos vecinos de su "descubrimiento". Entre todos reunieron el dinero para adquirir la maquinaria necesaria, y la enviaron. Darby y su tío regresaron a la mina para seguir trabajando.

Extrajeron de la cantera un primer carro del mineral y lo enviaron a un fundidor. ¡El resultado probó que tenían una de las minas más ricas de Colorado! Con algunos carros más de ese mineral saldarían todas sus deudas. Entonces empezarían a llegar las grandes ganancias.

¡Hacia abajo fueron las perforadoras! ¡Hacia arriba fueron las esperanzas de Darby y de su tío! Pero entonces algo ocurrió ¡La veta de oro desapareció! ¡Habían llegado al final del arco iris y la olla de oro no estaba allí! Siguieron perforando, intentando encontrar desesperadamente la veta otra vez, pero no lograron ningún resultado.

Finalmente, decidieron RENDIRSE. Vendieron la maquinaria a un chatarrero por unos pocos cientos de dólares y tomaron el tren de regreso a casa. ¡Algunos

chatarreros son ingenuos, pero éste no lo era! Llamó a un ingeniero de minas para que examinara la mina e hiciera unos cálculos. El ingeniero le explicó que el proyecto había fracasado porque los dueños no estaban familiarizados con las "vetas falsas". ¡Sus cálculos indicaban que la veta se hallaba SÓLO A UN METRO DE DONDE LOS DARBY HABÍAN DEJADO DE PERFORAR! ¡Y allí es exactamente dónde lo hallaron!

El "Chatarrero" extrajo millones de dólares en oro de la mina porque fue lo suficientemente inteligente como para pedir el consejo de un experto antes de darse por vencido. La mayor parte del dinero que se invirtió en la maquinaria se debía a los esfuerzos de R.U. Darby, quien era entonces un hombre muy joven. El dinero procedía de sus familiares y vecinos quienes habían confiado en él. Aunque tardó varios años, les devolvió hasta el último centavo.

Mucho tiempo después, Darby se recuperó de su pérdida, cuando descubrió que el DESEO podía convertirse en oro. El descubrimiento llegó después de ingresar en el negocio de la venta de seguros de vida.

Sin perder de vista el hecho de que había perdido una enorme fortuna porque él mismo se había DETENIDO a un metro del oro, Darby sacó partido de esta experiencia en el trabajo que eligió sirviéndose del sencillo método de decirse a sí mismo, "me detuve a un metro del oro, pero nunca me detendré porque los clientes me digan que no cuando les pida que compren un seguro".

Darby fue uno de los pocos hombres que conformaban un pequeño grupo de menos de cincuenta integrantes que en aquella época vendían más de un millón de dólares anualmente en seguros de vida. Debió su "tenacidad" a la lección que aprendió a raíz del "abandono" de su mina de oro.

Antes de que aparezca el éxito en la vida de cualquier persona, seguro que va a padecer frustraciones temporales y quizás, algún fracaso. Cuando una persona sufre una derrota, lo más fácil y lo más lógico es RENDIRSE. Eso es precisamente lo que hace la mayoría.

Más de los quinientos hombres más exitosos que ha conocido jamás Estados Unidos, me confesaron que su mayor triunfo supuso únicamente un paso más a partir del punto en el que los había alcanzado la derrota. El fracaso es un embustero con un sentido agudo de la ironía y la astucia.

Se deleita haciéndonos tropezar cuando el éxito está casi a nuestro alcance.

UNA LECCIÓN DE PERSEVERANCIA DE CINCUENTA CENTAVOS

Poco después de que Darby se graduara en la "Universidad de las Adversidades" y decidiera beneficiarse de su experiencia en la mina de oro, tuvo la suerte de estar presente en un incidente que demostró que un "no", no necesariamente significa que no.

Una tarde estaba ayudando a su tío a moler trigo en un molino un tanto viejo. Su tío administraba una gran finca en la que vivían varios agricultores de raza negra que compartían la tierra. Silenciosamente, se abrió la puerta, y una niña, hija de un agricultor, entró y se quedó junto a la puerta.

El tío levantó la vista, vio a la niña y le gruñó: "¿Qué quieres?" Dócilmente, la niña contestó, "Mi mamá me pide que le mande cincuenta centavos." "No lo haré",

replicó el tío, "Ahora vete a tu casa" "¡Sí señor!" contestó la niña. Pero ella no se movió. El tío prosiguió con su trabajo, tan afanosamente comprometido que no reparó en que la niña no se había ido. Cuando alzó de nuevo la vista y la vio allí quieta, le gritó: "¡Te he dicho que te vayas a tu casa! Ahora vete, o te daré una paliza". La niñita respondió "¡Sí señor!" Pero no se movió de su sitio ni una pulgada. El tío dejó caer el saco de grano que estaba a punto de echar en la tolva del molino, tomó una tabla de barril y se dirigió hacia la niña con una expresión en su rostro que indicaba que se avecinaban problemas.

Darby contuvo el aliento. No tenía ninguna duda de que estaba punto de presenciar un asesinato. Sabía que su tío tenía un temperamento feroz. En aquella época a los niños de los agricultores negros no se les permitía desobedecer a las personas blancas en esa región del país.

Cuando el tío llegó al lugar donde se hallaba la niña, ella rápidamente dio un paso hacia adelante, lo miró a los ojos y gritó con voz chillona, "¡MI MAMÁ NECESITA ESOS CINCUENTA CENTAVOS!"

El tío se detuvo, la miró durante un minuto, entonces lentamente colocó la tabla de barril en el suelo, se metió la mano en el bolsillo, sacó medio dólar y se lo dio. La niña tomó el dinero y lentamente se dirigió hacia la puerta, sin apartar la vista del hombre al que acababa de conquistar.

Después que ella se fue, el tío se sentó en una caja y miró por la ventana durante más de diez minutos. Estaba considerando, algo asustado, la derrota que acababa de sufrir. Darby también tuvo algo en que pensar. Era la primera vez en su vida que había visto a una niña de color deliberadamente dominar con maestría a una persona adulta blanca. ¿Cómo lo había hecho? ¿Qué le había ocurrido a su tío para

perder su fiereza y volverse tan dócil como un cordero? ¿Qué extraño poder había utilizado la niña que le permitió dominar a su superior? Estas y otras preguntas similares pasaban por la mente de Darby, pero no encontró ninguna respuesta satisfactoria hasta unos años más tarde, cuando me contó la historia.

Curiosamente, escuché el relato de esta inusual experiencia en el viejo molino, en el mismo lugar donde su tío recibió la lección. Curiosamente, también, ya había dedicado casi un cuarto de siglo al estudio de ese poder que le permitió a una niña de color ignorante y analfabeta conquistar a un hombre inteligente.

Mientras estábamos allí en ese viejo molino mohoso, Darby repitió la historia de esa conquista excepcional y acabó preguntándome, ¿Cómo te lo explicas? ¿Qué extraño poder usó aquella niña, que dominó completamente a mi tío?

La respuesta a esta pregunta la encontrará en los principios descritos en este libro. Es completa y categórica. Contiene detalles e instrucciones suficientes como para permitirle a cualquiera comprender y aplicar el mismo poder con el que la niñita tropezó accidentalmente.

Mantén tu mente alerta y observarás exactamente cuál fue el poder extraño que acudió al rescate de la niña, en el siguiente capítulo hallarás una visión fugaz de ese poder. En alguna parte del libro, encontrarás una idea que estimulará tus poderes receptivos y pondrá en tus manos, para su propio beneficio, este mismo poder irresistible. La comprensión de este poder puede llegarle en el primer capítulo o puede destellar intermitentemente en alguno de los siguientes. Puede aparecer en forma de una sola idea, o tal vez en la naturaleza de un plan, o en un propósito. De nuevo, puede hacerle regresar a sus experiencias pasadas que implicaron un

fracaso o derrota y sacar a la luz alguna lección gracias a la cual podrás recobrar todo lo que perdiste con aquella derrota.

Tras describirle a Darby el poder que inadvertidamente había utilizado la niñita, éste repasó en un instante sus treinta años de experiencia como vendedor de seguros de vida y reconoció con franqueza que su éxito en ese campo fue debido, en gran medida, a la lección que había aprendido de la niña.

El señor Darby señaló, "Cada vez que un posible comprador intentaba despedirse de mí sin comprar, visualizaba a la niñita de pie en el viejo molino, con sus grandes ojos que brillaban intensamente con desafío y me decía, Tengo que lograr hacer esta venta". "La mayor parte de las ventas que he realizado, las hice después de que los clientes me hubieran dicho, ¡No!"

También recordó su error cuando se detuvo sólo a un metro del oro, "pero esa experiencia fue una bendición oculta. Me enseñó a seguir intentándolo, a pesar de las dificultades, una lección que necesitaba aprender para poder tener éxito en cualquier cosa", dijo Darby.

Esta historia de Darby y su tío, la niña de color y la mina de oro, indudablemente la leerán centenares de personas que se ganan la vida vendiendo seguros y a todos, deseo mencionarles que Darby le debe a estas dos experiencias su capacidad para vender más de un millón de dólares en seguros de vida cada año.

¡La vida es extraña y a menudo imponderable! Tanto los éxitos como los fracasos tienen sus raíces en experiencias sencillas. Las experiencias de Darby fueron comunes y triviales, pero le trajeron la respuesta a su destino en la vida y por consiguiente fueron tan importantes (para él) como la vida misma. Se benefició de estas dos experiencias dramáticas porque las analizó y halló la lección que

enseñaban. Pero ¿qué podemos decir de los que no tienen ni el tiempo, ni el deseo de revisar sus fracasos para buscar el conocimiento que les pueda conducir al éxito?

¿Dónde y cómo deben aprender el arte de convertir la derrota en un escalón hacia la oportunidad?

Este libro se escribió en respuesta a estas preguntas. Para contestar hay que describir los trece principios, pero recuerda que a medida que leas la respuesta que quizás estés buscando, a las preguntas que te han llevado a considerar la búsqueda del sentido de la vida, podrían encontrarse en tu propia mente, a través de alguna idea, plan o propósito, que pueda surgir durante la lectura.

Una idea sólida es todo lo que uno necesita para lograr el éxito. Los principios descritos en este libro contienen el mejor y más práctico conocimiento en relación a los medios y formas de crear ideas útiles.

Antes de seguir avanzando con nuestro enfoque sobre la descripción de estos principios, creemos que el lector merece recibir esta importante propuesta… CUANDO LAS RIQUEZAS COMIENZAN A LLEGAR, APARECEN TAN RÁPIDAMENTE Y EN TAL ABUNDANCIA, QUE UNO SE PREGUNTA DÓNDE HAN ESTADO ESCONDIÉNDOSE DURANTE TODOS ESOS AÑOS DE ESCASEZ.

Se trata de una declaración asombrosa, sobre todo cuando tomamos en consideración la creencia popular de que las riquezas llegan sólo a aquellos que trabajan duro y durante mucho tiempo.

Cuando comienzas a PENSAR Y HACERSE RICO, observarás que las riquezas comienzan con un estado mental, con un propósito definido y con poco o ningún

trabajo arduo. Tú y cualquier otra persona, debería estar interesado en saber cómo adquirir ese estado mental que atraerá riquezas. Dediqué veinticinco años a la investigación y análisis de más de veinticinco mil personas porque yo también quería saber "¿cómo los ricos llegan a ser ricos?"

Sin esa investigación, no hubiera podido escribir este libro. Ahora, presta atención a una verdad muy significativa:

La Gran Depresión empezó 1929 y continuó con un desplome económico sin precedentes, hasta después de que el Presidente Roosevelt asumiera el poder. Entonces la Depresión comenzó a desvanecerse hasta desaparecer. Tal como un ayudante en un teatro aumenta la iluminación tan gradualmente que la oscuridad se convierte en luz antes de que uno se dé cuenta, el hechizo del miedo que había en las mentes de la gente también fue desapareciendo gradualmente y convirtiéndose en fe.

Uno debe observar muy de cerca que tan pronto como domines con maestría los principios de esta filosofía y comiences a seguir las instrucciones para aplicar esos principios, tu situación económica empezará a mejorar y todo lo que toques se convertirá en un activo para tu propio beneficio. ¿Imposible? ¡De ningún modo!

Una de las principales debilidades del género humano es su habitual familiaridad con la palabra "imposible". Conoce todas las reglas que NO funcionarán. Conoce todas las cosas que NO PUEDEN hacerse. Este libro se escribió para los que buscan las reglas que han permitido que otros tengan éxito y que están dispuestos a jugárselo todo con dichas reglas.

Hace muchos años me compré un excelente diccionario. Lo primero que hice fue buscar la palabra "imposible" y la recorté cuidadosamente. Quizás sería aconsejable

que usted también lo hiciera. El éxito les llega a los que adquieren CONSCIENCIA DEL ÉXITO.

El fracaso les llega a los que se abandonan con indiferencia a tener CONSCIENCIA DEL FRACASO.

El objeto de este libro es ayudar a todos los que quieren aprender el arte de cambiar su enfoque de una CONSCIENCIA DE FRACASO a una CONSCIENCIA DE ÉXITO.

Otra debilidad que encontramos en muchas personas es el hábito de medir todo y a todos, de acuerdo con sus propias impresiones y sus propias creencias. Algunos de los que leerán este libro, creerán que nadie puede PENSAR Y HACERSE RICO. No pueden pensar en términos de riqueza, porque su forma habitual de pensar está sumida en la pobreza, la necesidad, la miseria, el fracaso y la derrota.

Estas personas desafortunadas me recuerdan a un asiático distinguido, quien vino a Estados Unidos a recibir una educación americana. Asistió a la Universidad de Chicago. Un día el Presidente Harper se encontró con este joven oriental en el campus, se detuvo a charlar con él varios minutos y le preguntó qué era lo que le había impresionado más de los estadounidenses.

"Bueno," exclamó el asiático, "¡tus ojos!" ¿Qué decimos nosotros de los asiáticos? Nos negamos a creer lo que no comprendemos. Creemos ingenuamente que nuestras propias limitaciones son la medida correcta de las limitaciones en general. Por supuesto, los ojos de los demás pueden parecernos "diferentes", PORQUE NO SON IGUALES A LOS NUESTROS.

Millones de personas observan los logros de Henry Ford y lo envidian por su buena fortuna, suerte, genialidad, o cualquier cosa a la que atribuyan la fortuna Ford. Quizás una persona de cada cien mil conozca el secreto del éxito de Ford, pero los que lo conocen son demasiado modestos, o demasiado reacios a hablar de ello debido a su simplicidad. Un solo ejemplo ilustrará el "secreto" perfectamente.

Hace varios años, Henry Ford decidió fabricar su famoso motor V8. Eligió hacer un motor con los ocho cilindros ubicados en un solo bloque y dio instrucciones a sus ingenieros para que crearan el diseño del motor. Los ingenieros plasmaron el diseño sobre un papel, pero creían que, para un hombre, sencillamente era imposible meter ocho cilindros en un motor de un solo bloque.

Ford, dijo, "Prodúzcanlo de todos modos." "¡Pero es imposible!" respondieron, "Sigan adelante", Ford ordenó, "y no dejen de trabajar hasta haberlo conseguido, no importa cuánto tiempo haga falta".

Los ingenieros siguieron adelante. No tenían elección si querían seguir trabajando para Ford. Trascurrieron seis meses y no ocurrió nada. Pasaron otros seis meses y siguió sin ocurrir nada. Los ingenieros probaron todo tipo de plan concebible para llevar a cabo las órdenes, pero el resultado parecía incuestionable, "¡imposible!"

A finales del año, Ford se reunió con sus ingenieros y de nuevo le informaron que no habían encontrado la manera de cumplir sus órdenes.

"Sigan intentándolo", dijo Ford, "Quiero el motor y lo conseguiré". Continuaron con el proyecto y entonces, como por arte de magia, descubrieron el secreto.

¡La DETERMINACIÓN de Ford había ganado otra vez!

Quizás esta historia no esté descrita con todos los detalles, pero la esencia es lo que importa. Deduzca usted mismo si puede, y si lo que desea es PENSAR Y HACERSE RICO, dónde yace el secreto de los millones de Ford. No tendrás que buscar muy lejos. Henry Ford fue un hombre triunfador porque comprendió y aplicó los principios del éxito. Uno de ellos es el DESEO: Saber lo que uno quiere. Recuerda la historia de Ford, a medida que leas el libro e identifica las frases en las que se describe el secreto de su estupendo logro. Si puedes hacerlo, si puedes señalar con el dedo el grupo concreto de principios con el que Henry Ford se hizo rico, entonces puedes igualar sus logros en casi cualquier profesión de tu interés.

ERES "EL DUEÑO DE TU DESTINO, EL CAPITÁN DE TU ALMA",

Cuando Henley escribió las líneas proféticas, "Soy el Dueño de mi Destino, Soy el Capitán de mi Alma," debería habernos informado de que nosotros somos los Dueños de nuestro Destino y los Capitanes de nuestra Alma porque tenemos el poder de controlar nuestros pensamientos.

Él nos debería haber dicho que el espacio en el que flota esta pequeña tierra, en el que nos movemos y tenemos nuestro organismo, es una forma de energía que vibra a una velocidad inconcebiblemente alta; que está compuesto por un tipo de poder universal que se ADAPTA a la naturaleza de los pensamientos que fluyen en nuestra mente y nos INFLUYE de manera natural para convertir nuestros pensamientos en su equivalente físico.

Si el poeta nos hubiera contado esta gran verdad, sabríamos POR QUÉ somos los Dueños de nuestro Destino y los Capitanes de nuestra Alma. Nos debería haber dicho, con gran énfasis, que este poder no intenta discriminar entre pensamientos destructivos y pensamientos constructivos y que nos instará a transformar en

realidad física los pensamientos relacionados con la pobreza con la misma velocidad con que nos influirá para actuar sobre los pensamientos relacionados con la riqueza.

Nos debería haber dicho también, que nuestros cerebros se magnetizan con los pensamientos que dominan nuestra mente y que, por medios con los que no estamos familiarizados, estos "imanes" atraen hacia nosotros las fuerzas, las personas y las circunstancias de la vida que están en armonía con la naturaleza de nuestros pensamientos dominantes.

Nos debería haber dicho que antes de que podamos acumular riquezas de manera abundante, debemos magnetizar nuestra mente con el intenso DESEO de tener riquezas y debemos adquirir "consciencia del dinero" hasta que el DESEO por el dinero nos lleve a crear unos planes definidos a fin de adquirirlo.

Sin embargo, siendo un poeta y no un filósofo, Henley se contentó diciendo una gran verdad de manera poética, dejando a manos de quienes le siguieron la interpretación del significado filosófico de sus versos.

Poco a poco, la verdad se ha evidenciado a sí misma, hasta tal punto que ahora parece incuestionable que los principios descritos en este libro guardan el secreto del dominio de nuestro destino económico.

Ahora estamos preparados para examinar el primero de estos principios. Debes mantener una actitud imparcial y recuerda mientras lees que, no son invenciones de un solo hombre. Los principios se reunieron a partir de las experiencias de más de quinientos hombres que acumularon riquezas en cantidades desorbitantes, hombres que empezaron siendo pobres, con muy poca educación y sin influencias.

Estos principios funcionaron para ellos. Los puedes poner en práctica para tu propio beneficio perdurable.

Descubrirás que es fácil, no difícil de hacer.

Antes de que lea el siguiente capítulo, quiero que sepas que éste transmite información basada en hechos reales que fácilmente podrían modificar su destino económico, como los cambios tan decisivos de proporciones formidables que han provocado a las dos personas descritas.

Quiero que sepas, también, que la relación entre estos dos hombres y yo es tal que podría haberme tomado toda la libertad para explicar sus hechos si lo hubiera deseado. Uno de ellos ha sido mi amigo más íntimo durante casi veinticinco años y el otro es mi propio hijo. El éxito inusual de estos dos hombres, éxito que atribuyen en buena medida al principio descrito en el siguiente capítulo, justifica sobradamente esta referencia personal como un medio para destacar el poder tan amplio de este principio.

Hace casi quince años fui orador invitado de una ceremonia de graduación del Salem College, en Salem, Virginia Occidental. Destaqué el principio descrito en el siguiente capítulo con tanta insistencia que uno de los estudiantes que se iba a licenciar se apropió definitivamente de él y lo integró en su propia filosofía. El joven llegó a ser Miembro del Congreso y un agente importante de la actual administración. Poco antes de que se editara este libro, me escribió una carta en la cual dio su opinión de manera tan clara sobre el principio trazado en el siguiente capítulo, que he decidido publicarla a modo de prólogo de dicho capítulo. Le dará una idea de las recompensas que están por venir.

"Mi estimado Napoleón":

"Mi actividad como Miembro del Congreso me ha proporcionado una comprensión tan profunda de los problemas de los hombres y las mujeres, que le escribo para ofrecerle una propuesta que tal vez sea de gran ayuda para miles de personas".

"Con disculpas, debo expresar que en caso de que se llevara a cabo dicha propuesta, ello implicaría varios años de trabajo y responsabilidad, si bien me atrevo a sugerirla, porque conozco su gran dedicación a procurar beneficios útiles".

"En 1922, usted pronunció un discurso en la ceremonia de graduación del Salem College, cuando yo era un estudiante a punto de graduarme. En aquel discurso, implantó en mi mente una idea que ha sido la responsable de la oportunidad que ahora tengo de servir a los habitantes de mi estado y será responsable, en gran medida, de cualquier éxito que pueda tener en el futuro".

"La sugerencia que tengo en mente es que escribas en un libro la esencia del discurso que diste en Salem College y de esa forma, darles una oportunidad a los habitantes de Estados Unidos de beneficiarse de sus muchos años de experiencia y asociación con los hombres que, con su grandeza, han hecho que Estados Unidos sea la nación más rica de la tierra".

"Recuerdo, como si fuera ayer, la maravillosa descripción que dio del método por el cual Henry Ford con apenas educación, sin un dólar, sin amigos influyentes, se elevó a grandes alturas. Tomé la decisión entonces, incluso antes de que terminara su discurso, de que me forjaría un lugar independientemente de las muchas dificultades que tuviera que superar".

"Miles de jóvenes terminarán la universidad este año y los años venideros. Cada uno de ellos estará buscando precisamente un mensaje tan estimulante como el

que yo recibí de usted. Querrán saber hacia dónde dirigirse y qué hacer para comenzar su vida. Usted se lo puede decir porque ha ayudado a solucionar los problemas de muchas, muchas personas".

"Si existe alguna forma de poder procurar este gran privilegio le propongo que incluya en cada libro una de sus Gráficas Personales de Análisis, para que el comprador pueda beneficiarse de un completo auto inventario, que muestre como me enseñó hace unos años, exactamente lo que se halla en el camino hacia el éxito".

"Un servicio como éste, que proporcione a los lectores de sus libros una perspectiva completa e imparcial de sus defectos y virtudes, significaría para ellos la diferencia entre el éxito y el fracaso. El beneficio no tendría precio".

"Debido a la crisis, millones de personas están ahora enfrentándose al problema de volver a tener que buscarse la vida y hablo por experiencia cuando digo que sé que estas personas le darían la bienvenida fervorosamente a la oportunidad de explicarles sus problemas y de recibir sus propuestas para su solución".

"Tú conoces los problemas de aquellos que afrontan la necesidad de comenzar de nuevo. Actualmente hay miles de personas en Estados Unidos a quienes les gustaría saber cómo pueden convertir sus ideas en dinero, personas que deben empezar desde cero, sin dinero, y recuperar sus pérdidas. Si hay alguien que pueda ayudarlas, ése es usted".

"Si publica el libro, me gustaría poseer el primer ejemplar firmado personalmente por usted".

"Mis mejores deseos, créeme".

"Cordialmente",

"JENNINGS RANDOLPH"

Capítulo 2

Deseo: El Punto de Partida de Todo Logro

El Primer Paso Hacia la Riqueza

CUANDO Edwin C. Barnes se bajó del tren de carga en Orange, en Nueva Jersey, hace más de treinta años, tal vez pareciera un vagabundo, ¡pero sus pensamientos eran los de un rey!

Mientras se abría camino desde las vías férreas hasta la oficina de Thomas A. Edison su mente no paraba de pensar. Se visualizaba en presencia de Edison. Se oía a sí mismo pidiéndole una oportunidad a Edison para llevar a cabo la única OBSESIÓN QUE LE CONSUMIA EN SU VIDA, un DESEO ARDIENTE de convertirse en socio del gran inventor.

¡El deseo de Barnes no era una esperanza! ¡No era un capricho! Era un DESEO impetuoso, palpitante, que trascendía todo lo demás. Era DEFINIDO.

El deseo no fue nuevo cuando se acercó a Edison. Había sido el deseo dominante de Barnes durante mucho tiempo. Al principio, cuando apareció por primera vez en su mente, pudo haber sido y probablemente lo fue, sólo un deseo, pero no fue un mero deseo cuando se presentó en la oficina de Edison.

Algunos años más tarde, Edwin C. Barnes volvió a detenerse otra vez delante de Edison, en la misma oficina donde se encontró por primera vez con el inventor. En esta ocasión su DESEO se había hecho realidad. Era socio de Edison. El SUEÑO DOMINANTE DE SU VIDA se había convertido en una realidad.

Hoy, las personas que conocen a Barnes lo envidian por la "oportunidad" que la vida le dio. Sólo tienen en cuenta el momento en que triunfó, sin apenas tomarse la molestia de investigar cuál fue la causa de su éxito.

Barnes tuvo éxito porque escogió un objetivo definido, empleó toda su energía, todo su poder, todo su esfuerzo en conseguir esa meta. No se hizo socio de Edison el día que llegó. Estuvo satisfecho de empezar con el trabajo más servil, con tal de que le proveyera de una oportunidad para dar apenas un paso hacia su estimada meta. Pasaron cinco años antes de que surgiera la oportunidad que tanto había estado buscando. Durante todos esos años no se le ofreció ni un rayo de esperanza, ni una promesa de que lograría su DESEO. Para todo el mundo, excepto para sí mismo, sólo era otra pieza del engranaje de la rueda comercial de Edison, pero en su propia mente ERA SOCIO DE EDISON CADA MINUTO DEL DÍA desde el primer día que trabajó allí.

Se trata de un ejemplo notable del poder de un DESEO DEFINIDO. Barnes logró su meta porque quería más que cualquier otra cosa ser socio de Edison. Ideó un plan con el cual conseguir ese propósito. PERO QUEMÓ TODAS LAS NAVES TRAS ÉL. Permaneció fiel a su DESEO hasta que se convirtió en la obsesión dominante de su vida y finalmente, en una realidad.

Cuando se fue a Orange, no se dijo a sí mismo, "Intentaré convencer a Edison para que me dé un trabajo de cualquier tipo". Se dijo, "Veré a Edison, y le pondré sobre aviso que he venido a ser su socio".

No dijo, "Trabajaré aquí algunos meses y si no veo posibilidades, lo dejaré y me iré a trabajar a otro lugar". Se dijo, "Empezaré con cualquier tarea y haré cualquier

cosa que Edison me pida, pero antes de que la situación acabe conmigo, seré su socio".

No se dijo, "Estaré atento por si surgen otras oportunidades en caso de que no logre conseguir lo que quiero en la empresa de Edison". Se dijo, "No hay sino UNA cosa en este mundo que estoy decidido a tener y es ser socio de Thomas A. Edison. Quemaré todas las naves tras de mí y arriesgaré TODO MI FUTURO para lograr ser capaz de conseguir lo que quiero".

No se permitió ni una sola forma posible de abandonar. ¡Tenía que ganar o perecer!

¡Eso es todo lo que contribuyó al éxito de Barnes!

Hace mucho tiempo, un gran guerrero afrontó una situación en la que se vio obligado a tomar una decisión que garantizara su éxito en el campo de batalla. Estaba a punto de enviar a su ejército a luchar contra un enemigo poderoso, cuyos hombres excedían en número a los suyos. Embarcó a sus soldados en botes, navegó hasta el país enemigo, los desembarcó, descargó el armamento, entonces dio la orden de quemar los barcos que los habían llevado hasta allí. Cuando se dirigió a sus hombres antes de la primera batalla, les dijo, "Están viendo los barcos convertirse en humo. ¡Eso significa que no podemos abandonar estas costas con vida a menos que ganemos! Ahora no tenemos alternativa, ¡ganamos o morimos!"

En efecto, ganaron.

Toda persona que gana en cualquier empresa debe estar dispuesta a quemar sus naves y reducir todas las alternativas posibles de retirada. Sólo así puede asegurarse de mantener este estado mental conocido como DESEO ARDIENTE DE GANAR, condición esencial para tener éxito.

A la mañana siguiente del gran incendio de Chicago, un grupo de comerciantes se quedaron de pie en State Street observando los restos de humo de lo que habían sido sus tiendas. Se reunieron para decidir si intentaban reconstruirlas, o bien abandonar Chicago y empezar de nuevo en una región del país más prometedora. Llegaron a una decisión, todos con la excepción de uno, irse de Chicago.

El comerciante que decidió quedarse y reconstruir su tienda señaló con el dedo sus restos y dijo, "Caballeros, en este mismo lugar construiré la tienda más grande del mundo, no importa cuántas veces se pueda quemar".

Eso fue hace más de cincuenta años. Construyó la tienda. Hoy en día se encuentra allí, un monumento de altura imponente al poder de este estado mental denominado DESEO ARDIENTE. Para Marshall Field, lo más fácil habría sido hacer precisamente lo mismo que hicieron sus vecinos comerciantes. Cuando el terreno era difícil y el futuro parecía lúgubre, se detuvieron y se fueron allá donde el terreno parecía más fácil.

Debes prestar mucha atención a esta diferencia entre Marshall Field y los demás comerciantes porque es la misma diferencia que distinguió a Edwin C. Barnes de miles de otros jóvenes que trabajaron en la empresa de Edison. Es la misma diferencia que distingue prácticamente a todos los que prosperan de aquellos que fracasan.

Todo ser humano que llega a la edad de entender el propósito del dinero lo desea con ilusión. Desearlo no traerá riquezas, pero desear riquezas con tanto ímpetu que termine por convertirse en una obsesión, planear medios definidos para adquirirlas y respaldar esos planes con una firmeza que no admita el fracaso, sí que traerá riquezas.

El método por el cual el DESEO de tener riquezas puede convertirse en su equivalente económico, consiste en seis pasos concretos y prácticos:

Pon en tu mente la suma exacta de dinero que deseas. No es suficiente solamente decir "quiero mucho dinero".

Primero: Hay que ser precisos en lo que se refiere a la cantidad. (Hay una explicación psicológica de la concreción que se describirá en el siguiente capítulo).

Segundo: Determinar exactamente aquello que uno pretende dar a cambio del dinero que desea. (No existe tal realidad de obtener "algo a cambio de nada").

Tercero: Establecer el plazo concreto en el que se tiene previsto poseer el dinero que se desea.

Cuarto: Idear un plan definido para conseguir el deseo y empezar de inmediato, tanto si estamos preparados como si no a poner en práctica dicho plan.

Quinto: Redactar una declaración clara y concisa de la cantidad de dinero que pretendemos adquirir, mencionar el plazo límite para su adquisición, exponer aquello que vamos a dar a cambio del dinero y describir claramente el plan con el que pretendemos acumularlo.

Sexto: Leer la declaración en voz alta dos veces al día, una de ellas antes de acostarnos y la otra al levantarnos por la mañana. A MEDIDA QUE LEAS, DEBES VERTE, SENTIRTE Y CREERTE YA EN POSESIÓN DEL DINERO.

Es fundamental que sigas las instrucciones descritas en estos seis pasos. Es especialmente importante que observes y sigas las instrucciones del sexto párrafo. Puedes quejarte de que es imposible "verte en posesión de dinero" antes de tenerlo realmente. Aquí es donde acudirá en tu ayuda el DESEO ARDIENTE. Si uno verdaderamente DESEA dinero con tanto entusiasmo que tu deseo se vuelve una obsesión, no hallarás ninguna dificultad en convencerte, de que lo adquirirás. El objetivo es querer dinero y el estar tan decidido a tenerlo te CONVENCERÁ de que lo tendrás.

Sólo aquellos que adquieren "consciencia del dinero" acumulan grandes riquezas. "La consciencia del dinero" quiere decir que la mente se ha saturado tanto del DESEO de tener dinero que uno ya puede verse en posesión de él.

Para quienes no conocen o carecen de escolarización en los principios prácticos de la mente humana, estas instrucciones tal vez parezcan poco prácticas. Quizás sea útil para todos los que no logran identificar la sensatez de los seis pasos saber que la información que transmiten proviene de Andrew Carnegie, quien empezó siendo un obrero común en una fábrica siderúrgica y se las ingenió para que, a pesar de su humilde comienzo, estos principios le rindieran una fortuna considerable de más de cien millones de dólares.

También puede ser de gran utilidad saber que los seis pasos aquí recomendados fueron escudriñados cuidadosamente por el difunto Thomas A. Edison, quien puso su sello de aprobación sobre ellos por ser esenciales, no sólo para acumular dinero, sino también para lograr cualquier meta definida.

Los pasos no exigen ningún "trabajo arduo". No exigen ningún sacrificio. No requieren que uno se ponga en ridículo, ni que se vuelva ingenuo. Aplicarlos no

necesita tener un nivel superior de educación. Sin embargo, la aplicación exitosa de estos seis pasos exige la suficiente imaginación para permitirle a uno ver y entender que esta acumulación de dinero no puede dejarse en manos del azar, de la probabilidad o la suerte. Uno debe darse cuenta de que todos los que han acumulado grandes fortunas primero tuvieron una cierta cantidad de sueños, esperanzas, anhelos, DESEOS y PLANIFICACIONES antes de adquirirlas.

También debes saber, que uno nunca puede tener riquezas en grandes cantidades, A MENOS que crezca en tu interior un candente DESEO de tener dinero y realmente CREAS que lo poseerás.

Quizás también sepas, que todo gran líder, desde los albores de la civilización hasta el presente, era un soñador. El cristianismo es la máxima fuerza potencial del mundo actual porque su fundador fue un gran soñador que tuvo la visión y la imaginación para ver realidades en su forma mental y espiritual antes de convertirse en su forma física.

Si uno no ve grandes riquezas en su imaginación, tampoco las verás en el extracto de tu cuenta bancaria.

Jamás, en la historia de Estados Unidos ha habido una mejor oportunidad para los soñadores prácticos que la que existe ahora. Los seis años de crisis económica han reducido a todos los hombres, sustancialmente, al mismo nivel. Una nueva carrera está a punto de recorrerse. Los riesgos representan enormes fortunas que se acumularán en los próximos diez años. Las reglas de la competición han cambiado porque ahora vivimos en un MUNDO DISTINTO que, definitivamente, favorece a las multitudes, a los que han tenido muy pocas o ninguna oportunidad de ganar

bajo las condiciones de existencia de la Gran Depresión cuando el miedo paralizó el crecimiento y el desarrollo.

A nosotros, que estamos en este recorrido hacia la riqueza, debería alentarnos saber que este mundo distinto en el que vivimos pide nuevas ideas, nuevas maneras de hacer las cosas, nuevos líderes, nuevos inventos, nuevos métodos de enseñanza, nuevos métodos de venta, nuevos libros, nueva literatura, nuevos documentales de radio, nuevas ideas para el cine. Detrás de toda esta demanda de cosas nuevas y mejores, hay una cualidad que uno debe poseer para ganar, se trata de la CONCRECIÓN DEL PROPÓSITO, el conocimiento de lo que uno quiere y un DESEO ardiente de poseerlo.

La depresión económica marcó el fin de una etapa y el nacimiento de otra. Este mundo distinto necesita soñadores prácticos que puedan y pongan en práctica sus sueños. Los soñadores prácticos siempre han sido y siempre serán los que confeccionan los patrones de la civilización.

Nosotros, que queremos acumular riquezas deberíamos recordar que los verdaderos líderes mundiales siempre han sido personas que aprovecharon y le dieron una utilidad práctica a las fuerzas intangibles e invisibles de las oportunidades futuras. Ellos han convertido estas fuerzas (o impulsos del pensamiento) en rascacielos, ciudades, fábricas, aeronaves, automóviles, y cualquier tipo de recurso que ha hecho la vida más placentera.

La tolerancia, y una mentalidad abierta son los requisitos prácticos del soñador de hoy. Aquellos que temen las ideas nuevas están condenados antes de empezar. Nunca ha habido una época más favorable para los pioneros que la actual. Es cierto, que no hay un oeste salvaje e impreciso que conquistar, como en los días de

las carretas, pero hay un extenso mundo comercial, económico e industrial que remodelar y redirigir con nuevas y mejores trayectorias.

A la hora de planear la adquisición de tu parte de riquezas, uno no debe dejar que le influyan para que menosprecie al soñador. Para ganar las grandes apuestas de este mundo cambiante se debe adoptar el espíritu de los grandes pioneros del pasado, cuyos sueños han dado a la civilización todo lo que tiene de valor, el espíritu que constituye la sangre vital de nuestro propio país nuestra oportunidad de desarrollar y comercializar nuestros talentos.

No debemos olvidar que Colón soñó con un Mundo Desconocido, arriesgó su vida por la existencia de dicho mundo, ¡y lo descubrió!

Copérnico, el gran astrónomo, soñó con una multiplicidad de mundos, ¡Y los descubrió! Nadie lo acusó de ser "inútil" después de que triunfara. En lugar de eso, el mundo lo adoró en su santuario, demostrando así una vez más, que "EL ÉXITO NO REQUIERE DISCULPAS Y EL FRACASO NO PERMITE EXCUSAS".

Si lo que uno desea hacer es correcto, y crees en ello, ¡debes seguir adelante y llevarlo a cabo! Debes comunicar tu sueño y no importarte nunca lo que los "demás" digan si fracasas temporalmente porque "ellos", quizás, no sepan que CADA FRACASO TRAE CONSIGO LA SEMILLA DE UN ÉXITO EQUIVALENTE.

Henry Ford, un hombre pobre e inculto, soñó con un carruaje sin caballo, fue a trabajar con las herramientas que poseía sin esperar a que la situación le favoreciera y ahora la prueba de su sueño está en todas partes. Ha puesto en funcionamiento más ruedas que cualquier otra persona que haya existido jamás porque no temía respaldar sus sueños.

Thomas Edison soñó con una lámpara que pudiera funcionar con electricidad, empezó en ese mismo instante a poner en práctica su sueño y a pesar de que fracasó más de cien mil veces, se aferró a su sueño hasta que lo convirtió en una realidad palpable. ¡Los soñadores prácticos NO ABANDONAN!

Whelan soñó con una cadena de tiendas de cigarros, transformó su sueño en una realidad y ahora la United Cigar Stores ocupan las mejores esquinas de las ciudades de Estados Unidos.

Lincoln soñó con la libertad de los esclavos negros, llevó a cabo su sueño y apenas vivió para ver como la unión de norte y sur convertían su sueño en realidad.

Los hermanos Wright soñaron con una máquina que pudiera volar por los aires. Ahora uno puede ver pruebas por todo el mundo, de que soñaron en grande.

Marconi soñó con un sistema para dominar las fuerzas intangibles del universo. La prueba de que no soñó en vano puede encontrarse en cualquier aparato de radio del mundo. Además, el sueño de Marconi hizo que la cabaña más humilde y la casa de campo más majestuosa estuvieran una al lado de la otra. Hizo que los individuos de cualquier nación de la tierra fueran vecinos. Le dio al Presidente de Estados Unidos un medio con el cual poder comunicarse a la vez y en poco tiempo con todos los estadounidenses. Tal vez le interese a usted saber que los "amigos" de Marconi lo pusieron bajo custodia, e hicieron que lo examinaran en un hospital psiquiátrico cuando anunció que había descubierto un medio con el que poder enviar mensajes a través del aire, sin necesidad de cables, ni de cualquier otro medio físico de comunicación. A los soñadores de hoy les va mejor.

El mundo se ha acostumbrado a los nuevos descubrimientos. Más aún, ha mostrado la disposición de recompensar al soñador que le ofrece al mundo una nueva idea.

"Al principio y durante un tiempo, el logro más importante no fue nada más que un sueño". "El roble duerme en la bellota. El pájaro espera en el huevo, y en la visión más elevada del alma, un ángel guardián se mueve. LOS SUEÑOS SON LAS PLÁNTULAS DE LA REALIDAD".

Despierten, levántense e impónganse, ustedes, soñadores del mundo. Su estrella está ahora en ascenso. La crisis mundial trajo la oportunidad que habías estado esperando. Les enseñó a las personas los conceptos de humildad, tolerancia y amplitud de ideas.

El mundo está repleto de abundantes OPORTUNIDADES que los soñadores del pasado nunca llegaron a conocer.

UN DESEO ARDIENTE DE SER Y HACER es el punto de partida del que un soñador debe despegar. Los sueños no son productos de la indiferencia, la pereza o la falta de ambición.

El mundo ya no se mofa del soñador, ni lo desprestigia por ser poco práctico. Si uno no lo cree así, puede viajar a Tennessee y ser testigo de lo que ha hecho un Presidente soñador respecto a la manera de aprovechar y utilizar la gran energía hidráulica de Estados Unidos. Hace algunos años, un sueño así habría parecido una locura.

Si has sido decepcionado, has experimentado la derrota durante la depresión, has sentido que se partía tu gran corazón hasta sangrar, debes animarte pues estas

experiencias han templado el metal espiritual del cual estás hecho son virtudes de un valor incomparable.

Recuerda también que todos los que han triunfado en la vida comenzaron mal, y se enfrentaron a numerosas dificultades desgarradoras antes de "llegar". El momento decisivo en las vidas de aquellos que tuvieron éxito usualmente llega en una etapa de crisis, a través de la cual se les presenta a su "otro yo".

John Bunyan escribió El Progreso del Peregrino, una de las mejores obras de toda la literatura inglesa, después de haber cumplido condena y ser castigado severamente por sus puntos de vista en materia de religión.

O. Henry descubrió al genio que dormía en su interior, después de que le ocurriera una gran desgracia y fuera encarcelado en un calabozo en Columbus, Ohio. Al verse FORZADO, a través de la mala suerte, a conocer a su "otro yo", y a usar su IMAGINACIÓN descubrió que era un gran autor en lugar de un delincuente y criminal despreciable.

Extraños y variados son los estilos de vida y aún más extrañas son las formas de Inteligencia Infinita, por las cuales las personas a veces se ven obligadas a experimentar toda clase de castigos antes de descubrir su propia mente y capacidad de crear ideas útiles a través de la imaginación.

Edison, el inventor y científico más importante del mundo, fue un "errante" telegrafista, que fracasó innumerables veces antes de descubrir, finalmente, al genio que dormía en el interior de su mente.

Charles Dickens empezó poniendo etiquetas en las latas de betún. La tragedia de su primer amor penetró en las profundidades de su alma y lo convirtió en uno de

los mejores escritores del mundo. Esa tragedia produjo, primero David Copperfield y luego una sucesión de obras que hicieron de éste un mundo más rico y mejor para quienes leen sus libros. Las decepciones que provocan los asuntos amorosos generalmente tienen como consecuencia el abandono de los hombres a la bebida y la ruina de las mujeres, esto porque la mayoría de las personas nunca aprenden el arte de convertir sus emociones más fuertes en sueños de naturaleza constructiva.

Helen Keller se quedó sorda, muda y ciega poco después de nacer. A pesar de su gran desgracia, ha escrito su nombre de forma indeleble en las páginas de la historia de los grandes. Toda su vida ha servido de prueba de que nadie jamás está derrotado hasta que la derrota se acepta como una realidad.

Robert Burns fue un campesino analfabeto, maldecido por la pobreza y destinado a ser un alcohólico. El mundo mejoró gracias a su existencia porque arropó pensamientos bellos en la poesía y, por lo tanto, arrancó un espino y plantó un rosal en su lugar.

Booker T. Washington nació sumido en la esclavitud, desfavorecido por su raza y su color de piel. Dado que era tolerante, tenía siempre una mentalidad abierta a todas las materias y era un SOÑADOR, dejó su huella para siempre en una raza entera.

Beethoven era sordo y Milton era ciego, pero sus nombres durarán siempre que el tiempo perdure porque soñaron y tradujeron sus sueños en pensamientos organizados.

Antes de pasar al siguiente capítulo, te invito a que avives de nuevo en tu mente el fuego de la esperanza, la fe, el coraje y la tolerancia. Si tienes estos estados de ánimo

y un conocimiento práctico de los principios descritos, todo lo demás que necesite acudirá a él cuando estés PREPARADO para ello. Dejemos que Emerson exprese esta idea con las siguientes palabras,

> *"Cada proverbio, cada libro, cada sinónimo que tienes para tu ayuda y comodidad te vendrá sin duda a la mente por algún camino recto o tortuoso. Cada amigo anhelado no por tu fantástica voluntad, sino por tu alma grande y tierna, te atrapará en este abrazo".*

Hay una diferencia entre DESEAR algo y estar PREPARADO para recibirlo. Nadie está preparado para algo, hasta que cree que puede adquirirlo. Su estado mental debe ser de CONVICCIÓN y no una mera esperanza o deseo. La amplitud de ideas es esencial para convencerse. Una mentalidad cerrada no inspira fe, coraje, ni convicción.

Cabe recordar que toma el mismo esfuerzo para apuntar alto en la vida y reclamar abundancia y prosperidad, que el esfuerzo requerido para aceptar la miseria y la pobreza. Un gran poeta ha expresado inequívocamente esta verdad universal con los siguientes versos:

> *"Le discutí un penique a la Vida, y la Vida no me dio más, por mucho que le imploré durante la noche cuando contaba mis escasos bienes".*
> *"Porque la Vida es un amo justo, que te da lo que le pides, pero cuando has fijado el precio, debes aguantar la tarea".*

"Trabajé por un salario de jornalero, sólo para descubrir, perplejo, que cualquier paga que hubiera pedido a la Vida, ésta me la hubiese concedido de buen grado".

EL DESEO SE BURLA DE LA MADRE NATURALEZA

Como punto culminante apropiado de este capítulo, quisiera presentar a una de las personas más excepcionales que jamás he conocido. La primera vez que lo vi fue hace veinticuatro años, unos pocos minutos después de que naciera. Vino a este mundo sin ningún rastro físico de orejas y el médico admitió, cuando le pedimos que nos diera su opinión, que el pequeño tal vez sería sordo y mudo de por vida.

Puse en duda la opinión del médico. Tenía el derecho a hacerlo, porque era el padre del niño. También yo había tomado una decisión y tenía una opinión, pero la expresé silenciosamente en el interior de mi corazón. Decidí que mi hijo oiría y hablaría. La naturaleza podía enviarme a un hijo sin orejas, pero no podía obligarme a aceptar la realidad de tal sufrimiento.

En mi interior sabía que mi hijo oiría y hablaría. ¿Cómo? Estaba seguro de que debía de haber una manera y sabía que la encontraría. Pensé en las palabras del inmortal Emerson, "El curso de las cosas acontece para enseñarnos la fe. Sólo necesitamos obedecer. Hay indicadores para cada uno de nosotros y si escuchamos con humildad, oiremos la palabra adecuada".

¿La palabra adecuada? ¡DESEO! Más que nada en el mundo, DESEABA que mi hijo no fuera sordomudo. Nunca me alejé de ese deseo, ni por un segundo.

Muchos años antes había escrito: "Nuestras únicas limitaciones son aquellas que nos imponemos en nuestra propia mente". Por primera vez, me pregunté si esa afirmación era cierta. Tendido en la cama frente a mí había un bebé recién nacido que carecía de la estructura natural para oír. Incluso aunque pudiera escuchar y hablar, obviamente estaría desfigurado de por vida. Sin duda, ésta era una limitación que ese niño no se había impuesto en su propia mente.

¿Qué podía hacer al respecto? De alguna manera encontraría una forma de inculcar en la mente de ese niño mi propio DESEO ARDIENTE de lograr medios para transmitir sonido a su cerebro sin la ayuda de los oídos. Tan pronto como mi hijo fuera lo suficiente mayor para cooperar, colmaría tanto su mente con un DESEO ARDIENTE de oír que la naturaleza lo transformaría con el uso de sus propios métodos, en una realidad física.

Todos estos pensamientos tuvieron lugar en mi propia mente, pero no hablé de ellos con nadie. Cada día renovaba la promesa que me había hecho a mí mismo, de no aceptar que mi hijo fuera sordomudo.

A medida que se fue haciendo mayor y empezó a percibir las cosas de su alrededor, observamos que tenía un ligero grado de audición. Cuando llegó a la edad en la que los niños normalmente empiezan a hablar, él no hizo ningún intento, pero por su conducta pudimos deducir que podía oír levemente ciertos sonidos. ¡Eso era todo lo que quería saber! Estaba convencido de que, si podía oír, aunque fuera ligeramente, podría desarrollar una capacidad mayor de audición. Entonces ocurrió algo que me llenó de esperanza. Su origen fue completamente inesperado.

Compramos un fonógrafo. Cuando el pequeño oyó por primera vez la música entró en éxtasis y rápidamente se apropió del aparato. Pronto mostró una

preferencia por ciertas canciones, entre ellas "It's a Long Way to Tipperary". En una ocasión, hizo sonar esta pieza una y otra vez durante casi dos horas mientras él estaba frente al fonógrafo mordiendo un borde de la caja. Ignoramos el significado de ese hábito hasta unos años más tarde, pues nunca habíamos escuchado nada acerca del principio de la "conducción ósea" del sonido en aquel entonces.

Poco después de que se apropiara del fonógrafo, descubrí que me podía oír con bastante claridad cuando le hablaba poniendo mis labios en contacto con su hueso mastoideo, en la base del cráneo. Estos descubrimientos me proveyeron los medios necesarios con los que empecé a convertir en realidad mi deseo ardiente de ayudar a mi hijo a desarrollar la audición y el habla. Para entonces había empezado a intentar pronunciar ciertas palabras. El panorama estaba lejos de ser esperanzador, pero el DESEO RESPALDADO POR LA FE no conoce la palabra imposible.

En cuanto determiné que podía oír perfectamente el sonido de mi voz, empecé de inmediato a transferir a su mente el deseo de oír y hablar. Pronto descubrí que mi hijo se divertía con los cuentos que le contaba para dormirse, de manera que me puse a trabajar en la creación de cuentos ideados para que desarrollara confianza en sí mismo, imaginación y un intenso deseo de oír y ser normal.

Hubo un cuento en particular que destaqué dándole un tono nuevo y trágico cada vez que lo explicaba. Estaba pensado para inculcar en su mente el pensamiento de que su desgracia no era una pesada carga, sino un recurso de gran valor. A pesar del hecho de que toda la filosofía que había revisado indicaba claramente QUE TODA ADVERSIDAD TRAE CONSIGO LAS SEMILLAS DE UNA VENTAJA EQUIVALENTE, debo confesar que no tenía la más mínima idea de cómo esta desgracia podría convertirse en una ventaja. Sin embargo, continué con

mi hábito de envolver esta filosofía en cuentos para dormir, con la esperanza de que llegaría un momento en el que mi hijo encontraría algún plan con el cual poder sacar partido de su impedimento físico para algún propósito útil.

La razón me decía claramente que no había ninguna compensación adecuada para la falta de orejas y la estructura natural de la audición.

El DESEO respaldado por la FE, apartó a un lado la razón y me inspiró a seguir intentándolo.

Ahora que analizo la experiencia en retrospectiva, puedo ver que la fe de mi hijo en mí tuvo mucho que ver con los asombrosos resultados que logró. No cuestionaba nada de lo que le decía. Le vendí la idea de que tenía una ventaja distinta respecto a su hermano mayor y que ésta se reflejaría de muchas maneras.

Por ejemplo, los maestros de la escuela verían que no tenía orejas por lo que le prestarían una atención especial y lo tratarían con una extraordinaria amabilidad. Siempre lo hicieron. Su madre se encargó de eso cuando fue a visitarlos y acordó con ellos que le dedicaran una atención especial al pequeño. También le vendí la idea, de que cuando fuera lo suficiente mayor para vender periódicos (su hermano mayor ya se había hecho vendedor de diarios), él tendría una gran ventaja respecto a su hermano por el hecho de que las personas le darían un dinero extra por sus mercancías, cuando vieran que era un chico brillante y trabajador a pesar de no tener orejas.

Pudimos ver, gradualmente, que la audición del pequeño iba mejorando. Además, no tenía la más mínima tendencia a cohibirse por su aflicción. Cuando tenía siete años, mostró la primera prueba de que nuestro método de apoyo estaba dando frutos. Durante varios meses suplicó poder vender periódicos, pero su madre no

le dio su consentimiento. Temía que su sordera fuera un riesgo para ir solo por la calle.

Finalmente, tomó cartas en el asunto. Una tarde, cuando se quedó en casa con los sirvientes trepó por la ventana de la cocina, descendió hasta el suelo y se puso en camino. Le pidió prestados seis centavos al zapatero del barrio, los invirtió en comprar periódicos, los vendió, volvió a invertir el dinero y siguió haciendo lo mismo hasta altas horas de la noche. Después de cuadrar sus cuentas y devolver los seis centavos a su banquero, se encontró con que había obtenido unas ganancias netas de cuarenta y dos centavos. Cuando llegamos a casa aquella noche lo encontramos dormido en la cama, apretando el dinero en un puño.

Su madre le abrió la mano, sacó las monedas, y rompió a llorar. ¡Qué sorpresa! Lamentarse por la primera victoria de su hijo pareció muy inapropiado. Mi reacción fue precisamente la inversa. Reí a carcajadas, pues supe que mi empeño en inculcar en la mente del muchacho una actitud de fe en sí mismo había tenido éxito.

Su madre veía a un pequeño niño sordo que, en su primera aventura comercial, había salido solo a la calle y había arriesgado su vida para ganar dinero. Yo veía a un pequeño hombre de negocios valiente, ambicioso y autosuficiente cuyo valor había aumentado en un 100 por ciento porque había hecho negocios por iniciativa propia y lo había logrado. Su transacción me complació porque supe que había demostrado ser una persona llena de recursos y que llevaría consigo ese rasgo toda su vida.

Los posteriores acontecimientos lo corroboraron. Cuando su hermano mayor quería algo se tumbaba en el suelo, pataleaba y lloraba; así lo conseguía. Cuando el

"pequeño niño sordo" quería algo, planeaba una manera de ganar dinero y luego se lo compraba. ¡Todavía sigue este plan!

Verdaderamente, mi propio hijo me ha enseñado que los impedimentos físicos pueden convertirse en peldaños por los que uno puede escalar hacia una meta loable, siempre que no se vean como obstáculos y se utilicen como excusa.

El pequeño niño sordo asistió a la escuela, al instituto y a la universidad sin ser capaz de oír a sus profesores, a excepción de cuando gritaban fuerte a una corta distancia de él. No fue a una escuela especial para sordos. NO LE PERMITIMOS QUE APRENDIERA EL LENGUAJE POR SEÑAS. Estábamos empeñados en que debía vivir una vida normal y relacionarse con niños normales, así que permanecimos fieles a esa decisión a pesar de que nos costó muchas discusiones acaloradas con el personal de la escuela.

Cuando estaba en el instituto probó usar un audífono eléctrico, pero no le sirvió de nada; según creemos, debido a una condición que nos reveló el doctor J. Gordon Wilson, de Chicago cuando el niño tenía seis años. Al operarlo de un lado de la cabeza, descubrió que carecía de una estructura natural de audición. Durante su última semana en la universidad (dieciocho años después de la operación), ocurrió algo que marcó el momento decisivo más importante de su vida.

A raíz de lo que pareció ser una mera casualidad, adquirió otro audífono eléctrico que le enviaron a título de prueba. No estaba seguro de querer probarlo por la decepción que le había provocado la última vez que usó un dispositivo similar. Finalmente, tomó el dispositivo y con una actitud de bastante indiferencia, se lo colocó en la cabeza, conectó la batería, y ¡quién lo iba a decir!, como por arte de magia, ¡SU DESEO DE TODA LA VIDA DE PODER OÍR CON

NORMALIDAD SE HIZO REALIDAD! Por primera vez en su vida pudo oír prácticamente tan bien como cualquier persona con audición normal. "Dios obra de modo misterioso, para realizar sus muchas maravillas".

Encantado por el Nuevo Mundo que le había traído su nueva prótesis auditiva, corrió al teléfono, llamó a su madre y oyó su voz perfectamente. Al día siguiente escuchó con claridad las voces de sus profesores, ¡por primera vez en su vida! Antes sólo podía oírlos cuando gritaban cerca de él. Escuchó la radio. Escuchó las imágenes sonoras. Por primera vez en su vida pudo conversar libremente con otras personas, sin necesidad de que hablaran alto. Verdaderamente, se había hecho con un Nuevo Mundo. Nos habíamos negado a aceptar el error de la naturaleza y con un DESEO PERSISTENTE, habíamos obligado a la naturaleza a corregir ese error a través de los únicos recursos prácticos disponibles.

El DESEO había comenzado a dar beneficios, pero la victoria aún no estaba completa. El muchacho todavía tenía que encontrar una forma definitiva y práctica de convertir su impedimento físico en una ventaja equivalente.

Sin apenas haberse dado cuenta de la importancia de lo que acababa de lograr, pero ebrio de alegría por el descubrimiento de su nuevo mundo sonoro, escribió una carta al fabricante del audífono y le relató con entusiasmo su experiencia. Algo en ella, algo que quizás no estaba escrito, pero de alguna manera, se hallaba en el significado de sus palabras, hizo que la empresa lo invitara a Nueva York. Cuando llegó, lo acompañaron en una visita a la fábrica y mientras hablaba con el ingeniero principal sobre este mundo nuevo, una corazonada, una idea, o una inspiración, cada uno puede llamarlo como desee, destelló en su mente. Fue este impulso del pensamiento lo que convirtió su aflicción en una ventaja, destinada a traer

beneficios tanto en términos económicos como de felicidad para miles de personas en los tiempos que estaban por venir.

La esencia de este impulso del pensamiento fue la siguiente: se le ocurrió que podría ayudar a millones de personas sordas que vivían sin el beneficio de los audífonos si encontraba una forma de explicarles la historia de su Nuevo Mundo.

En aquel lugar y en aquel, instante tomó la decisión de dedicar el resto de su vida a prestar servicios útiles a las personas sordas.

Durante un mes entero, llevó a cabo una intensa investigación en la que analizó todas las ventas del fabricante del audífono y creó medios y maneras de comunicarse con las personas sordas de todo el mundo para compartir con ellas su "Mundo Nuevo" recién descubierto. Cuando lo hubo terminado, puso por escrito un plan bienal, basado en sus conclusiones. En cuanto presentó el plan a la empresa, instantáneamente le ofrecieron un puesto para que llevara a cabo su ambición.

Cuando empezó a trabajar apenas había soñado, que estaba destinado a dar esperanza y alivio a miles de personas sordas que, sin su ayuda, habrían estado condenadas eternamente a la sordomudez.

Poco tiempo después se asoció con el fabricante de su audífono y me invitó a asistir a una clase que dirigía su empresa, cuyo objetivo era enseñar a oír y hablar a las personas sordomudas. Nunca había escuchado acerca de tal forma de educación y por eso asistí a la clase, escéptico pero esperanzado de no malgastar por completo mi tiempo. Allí presencié una demostración que me proporcionó una visión mucho más amplia de lo que yo mismo había hecho para despertar y mantener vivo el DESEO de tener una audición normal en la mente de mi hijo. Vi personas

sordomudas a las que enseñaban realmente a oír y hablar con la aplicación del mismo principio que había utilizado hacía más de veinte años para salvar a mi hijo de la sordomudez.

Así, a raíz de un extraño giro de la rueda de la fortuna, mi hijo, Blair y yo hemos estado destinados a ayudar a corregir la sordomudez de aquellos aún no nacidos porque que yo sepa, somos los únicos seres humanos con vida que hemos establecido definitivamente el hecho de que la sordomudez puede corregirse hasta el punto de que quienes la sufren pueden tener una vida normal. Ya se ha logrado con una persona, por lo que también podrá conseguirse con los demás.

No me cabe duda de que Blair habría sido sordomudo toda su vida si su madre y yo no hubiéramos logrado dar forma a su mente como lo hicimos. El médico que había asistido el parto nos dijo, confidencialmente, que el pequeño tal vez nunca podría oír ni hablar. Hace unas pocas semanas, el doctor Irving Voorhees, un notable especialista de casos similares examinó a Blair rigurosamente. Se quedó asombrado cuando descubrió lo bien que mi hijo puede oír y hablar, y dijo que su revisión indicaba que "teóricamente, el chico no debería poder oír nada." Pero el muchacho sí oye, a pesar de que la radiografía muestra que no tiene una apertura en el cráneo, a través de la cual sus orejas deberían conectar con el cerebro.

Cuando inculqué en su mente el DESEO de oír y hablar, y de vivir como una persona normal, hubo en ese impulso alguna extraña influencia que hizo que la Naturaleza tendiese una especie de puente en el golfo de silencio entre su cerebro y el mundo exterior, con unos recursos que los especialistas médicos más agudos no han podido interpretar. Sería un sacrilegio que yo mismo hiciera conjeturas acerca de cómo la Naturaleza llevó a cabo este milagro. Sería imperdonable que dejara de decirle al mundo todo lo que sé del modesto rol que adopté en esta

extraña experiencia. Es mi deber y un privilegio decir que creo, y no sin razón, que nada es imposible para la persona que respalda su DESEO con una FE duradera.

Verdaderamente, un DESEO ARDIENTE tiene maneras inimaginables de convertirse en su equivalente material. Blair DESEABA oír con normalidad; ¡ahora puede hacerlo! Nació con un impedimento físico que fácilmente podría haber dejado a cualquiera con un DESEO menos definido, en la calle, con unos lápices y una lata vacía. Este impedimento ahora promete ser un medio con el que prestará servicios útiles a muchos millones de individuos sordos, además, de darle un empleo con una compensación económica adecuada el resto de su vida.

Las pequeñas "mentiras piadosas" que inculqué en su mente cuando era pequeño induciéndolo a CREER que su aflicción se convertiría en una gran ventaja, que podría capitalizar, han quedado justificadas. En realidad, no hay nada, ya sea bueno o malo, que una CREENCIA junto con un DESEO ARDIENTE no pueda hacer realidad. Estas cualidades están disponibles para todos. A lo largo de toda mi experiencia con hombres y mujeres con problemas personales, nunca he tratado con un solo caso que demostrara de manera más rotunda el poder del DESEO. Los escritores a veces cometen el error de escribir sobre temas de los que tienen un conocimiento superficial, o muy elemental. Ha sido mi suerte haber tenido el privilegio de comprobar la solvencia del PODER DEL DESEO a raíz de la aflicción de mi propio hijo. Quizás fue providencial que su experiencia se diera de este modo, pues seguramente nadie está mejor preparado que él, para servir como ejemplo de lo que ocurre cuando se pone a prueba un DESEO. Si la Madre Naturaleza se somete a la voluntad del deseo, ¿Es lógico que las personas puedan conquistar un deseo ardiente?

¡Extraño e imponderable es el poder de la mente humana! No comprendemos qué método emplea para que cada circunstancia, cada individuo y cada objeto físico dentro de su alcance sean medios para convertir el DESEO en su equivalente físico. Quizás, la ciencia pueda descubrir este misterio. Inculqué en la mente de mi hijo el DESEO de oír y hablar como cualquier persona normal. Este DESEO ahora se ha convertido en una realidad. Inculqué en su mente el DESEO de convertir su mayor impedimento en su mejor ventaja. Este DESEO se ha cumplido. El método con el que se logró este sorprendente resultado puede describirse sin dificultad, dado que consistió en tres hechos muy concretos; primero, COMBINÉ LA FE con el DESEO de oír con normalidad, y se lo transmití a mi hijo. Segundo, le comuniqué mi deseo de todas las formas imaginables, con un esfuerzo continuo y persistente durante muchos años. Y, por último, ¡ME CREYÓ!

Mientras terminaba de escribir este capítulo, me llegó la noticia de la muerte de Ernestine Schumann-Heink. Un pequeño párrafo del informe de la noticia proporciona la clave del magnífico éxito de esta mujer excepcional como cantante. Cito el párrafo, porque la clave que contiene no es otra que el DESEO.

En los inicios de su carrera profesional, Ernestine Schumann-Heink visitó al director de la Ópera Estatal de Viena, para que éste le hiciera una prueba de voz. Sin embargo, no le realizó ninguna prueba. Contempló brevemente a la torpe mujer mal vestida y exclamó, sin demasiada gentileza, "Con esa cara y sin personalidad alguna, ¿Cómo puede esperar tener éxito en una ópera? Señorita, olvídese de esa idea. Cómprese una máquina de coser y empiece a trabajar. NUNCA PODRÁ SER CANTANTE".

¡Nunca es mucho tiempo! El director de la Ópera Estatal de Viena sabía mucho sobre técnicas de canto, pero ignoraba por completo el poder del deseo, cuando éste adquiere las proporciones de una obsesión. Si hubiera sabido algo más sobre este poder no habría cometido el error de condenar a un genio sin darle una oportunidad. Hace varios años, uno de mis socios enfermó. Con el tiempo empeoró y finalmente fue hospitalizado para someterse a una operación. Justo antes de que lo llevaran al quirófano, lo contemplé mientras me preguntaba si era posible que alguien tan delgado y escuálido como él, pudiera sobrevivir a una operación importante. El doctor me advirtió de que apenas existían posibilidades de que lo volviera a ver con vida. Pero era la OPINIÓN DEL MÉDICO. No era la opinión del paciente. Antes de que se lo llevaran en camilla al quirófano me susurró débilmente, "No se preocupe jefe, saldré de aquí en unos días". La enfermera que lo atendía me miró con lástima. Sin embargo, el paciente sobrevivió sin peligro y cuando terminó la operación su médico dijo: "Lo único que lo salvó fue su propio deseo de vivir. Nunca lo habría logrado de no haberse negado a aceptar la posibilidad de morir."

Creo en el poder del DESEO respaldado por la FE porque he sido testigo de cómo ha logrado alzar a personas de orígenes humildes a posiciones de poder y riqueza; he visto como saqueaba las tumbas de sus víctimas; lo he visto actuar como medio por el cual las personas reaparecían en escena después de haber sufrido derrotas de cien maneras distintas y he visto como le proporcionaba a mi hijo una vida normal, feliz, exitosa a pesar de que la Naturaleza lo envió a este mundo sin orejas.

¿Cómo podemos dominar y utilizar este poder del DESEO? La respuesta se halla en el actual y en los siguientes capítulos de este libro. Este mensaje se está transmitiendo por todo el mundo al final de la depresión más larga y quizás, la más devastadora que jamás ha presenciado Estados Unidos. Es razonable suponer que

el mensaje pueda atraer la atención de muchos que han sufrido la crisis, de aquellos que han perdido su fortuna, de otros que han perdido su trabajo y de muchos que deben reorganizar sus planes y reaparecer en escena. A todos ellos deseo comunicarles la idea de que todo logro, independientemente de su naturaleza o su propósito, debe empezar con un intenso DESEO ARDIENTE por algo concreto.

A través de algún extraño y poderoso principio de la "química mental" que nunca ha salido a la luz, la Naturaleza envuelve en el impulso de un DESEO INTENSO "ese algo" que no admite la palabra imposible y que no acepta el fracaso como una realidad.

Capítulo 3

Fe: La Visualización y la Creencia en el Logro de un Deseo

El Segundo Paso Hacia la Riqueza

La FE es la principal sustancia química de la mente. Cuando la FE se combina con la vibración del pensamiento, el subconsciente capta instantáneamente la vibración, la traduce a su equivalente espiritual y la trasmite a la Inteligencia Infinita como ocurre en las plegarias.

Las emociones de la FE, el AMOR y el SEXO son las más poderosas de las principales emociones positivas. Cuando se combinan las tres, tienen el efecto de "colorear" la vibración del pensamiento de tal manera que éste alcanza instantáneamente el subconsciente donde se convierte en su equivalente espiritual, la única forma que induce una respuesta de la Inteligencia Infinita.

El amor y la fe son psicológicos; están relacionados con el lado espiritual del ser humano. El sexo es puramente biológico y está relacionado únicamente con el lado físico. La combinación o mezcla de estas tres emociones tiene como consecuencia la apertura de una línea directa de comunicación entre la mente finita y racional del ser humano y la Inteligencia Infinita.

¿CÓMO FOMENTAR LA FE?

He aquí un planteamiento que te proporcionará una mayor comprensión de la importancia que adquiere el principio de autosugestión en la conversión del deseo en su equivalente físico o monetario y que es el siguiente: la FE es un estado mental que se puede inducir o crear por medio de afirmaciones o de instrucciones repetidas al subconsciente a través del principio de autosugestión.

Para ilustrarlo vamos a considerar el propósito por el que estás, supuestamente, leyendo este libro. El objetivo es, naturalmente, adquirir la capacidad de convertir el impulso del pensamiento intangible del DESEO en su homólogo físico, por ejemplo, el dinero. Si sigues las instrucciones contenidas en los capítulos sobre la autosugestión y el subconsciente, resumidas en el capítulo de la autosugestión, puedes CONVENCER a tu subconsciente de que crees que recibirás lo que pides, de modo que actuarás conforme a esta creencia, la cual tu subconsciente te devolverá en forma de "FE" junto con unos planes definidos para procurarte aquello que deseas.

El método a partir del cual uno desarrolla la FE allí donde todavía no existe es extremadamente difícil de describir, casi tan difícil, de hecho, como sería describirle el color rojo a un no vidente que nunca ha visto el color y que no tiene nada con qué compararlo. La fe es un estado mental que uno puede intensificar a voluntad una vez haya dominado los trece principios, pues es un estado de la mente el cual se desarrolla voluntariamente con la aplicación y el uso de dichos principios.

La repetición de órdenes al subconsciente es el único método conocido para intensificar voluntariamente la emoción de la fe. Quizás el significado quede más claro con la explicación de por qué las personas, a veces, se convierten en delincuentes. Tal y como planteó un famoso criminólogo: "La primera vez que las personas entran en contacto con la delincuencia, la detestan. Si siguen en contacto con el crimen durante cierto tiempo, se acostumbran a ella y la toleran. Si el contacto se prolonga lo suficiente, finalmente la aceptan y se dejan influir por ella."

Esto equivale a decir que cualquier impulso del pensamiento que se transmita repetidamente al subconsciente, es finalmente aceptado y actúa sobre la mente

subconsciente, la cual procede a traducirlo en su equivalente material por medio del procedimiento más práctico que haya disponible.

Con respecto a esto, consideremos de nuevo la afirmación: TODOS LOS PENSAMIENTOS QUE SE HAN "EMOCIONALIZADO" (cargado de emociones) y COMBINADO CON LA FE, inmediatamente empiezan a convertirse en su equivalente u homólogo físico.

Las emociones o la parte "emotiva" de los pensamientos son los elementos que les dan vitalidad y acción a éstos. Las emociones de la fe, el amor y el sexo, cuando se combinan con un impulso del pensamiento dado, le proporcionan una actividad mayor que la que podría darle cualquiera de estas emociones individualmente.

No sólo los impulsos del pensamiento que se han combinado con la FE, puede alcanzar e influir en el subconsciente, sino también aquéllos que se han mezclado con cualquier emoción positiva o negativa.

De esta afirmación, puedes comprender que el subconsciente puede convertirse en su equivalente físico, un impulso del pensamiento de naturaleza negativa o destructiva, tan rápidamente como lo haría con un pensamiento de naturaleza positiva o constructiva. Esto explica el extraño fenómeno que experimentan millones de personas, al que se refieren como "desgracia" o "mala suerte". Millones de personas CREEN que están "condenadas" a ser pobres o a fracasar porque existe alguna fuerza extraña sobre la que CREEN no tener ningún control. Ellas mismas son las creadoras de sus propias "desgracias" por su CREENCIA negativa, que capta el subconsciente y la traduce a su equivalente físico.

Éste es el lugar apropiado para indicar de nuevo que podrás beneficiarte si trasmites cualquier DESEO que quieras traducir a su equivalente físico o económico a tu subconsciente con un estado de esperanza o CREENCIA de que realmente tendrá lugar dicha conversión. Tu CREENCIA, o FE, es el elemento que determina la acción de tu subconsciente. No hay nada que te impida "engañar" a tu subconsciente cuando le das instrucciones a través de la autosugestión, tal y como lo logré con el subconsciente de mi hijo.

A fin de que este "engaño" sea más realista, uno puede comportarse tal y como lo haría si ya ESTUVIERA EN POSESIÓN DEL OBJETO MATERIAL QUE DESEA cuando invoque a su mente subconsciente.

El subconsciente convertirá en su equivalente físico con los medios disponibles más directos y prácticos, cualquier orden que se le exija siempre que uno CREA o tenga FE en que dicha orden se llevará a cabo.

Seguramente ya se haya dicho suficiente para proporcionar un punto de partida desde el cual puedes, a través de la experiencia y la práctica, adquirir la capacidad de combinar la FE con cualquier orden dada al subconsciente.

La perfección llegará con la práctica. No puede llegar con la simple lectura de las instrucciones.

Si es cierto que uno puede convertirse en un criminal cuando se asocia con la delincuencia (y se trata de un hecho conocido), entonces es igualmente cierto que uno puede desarrollar la fe si le sugiere voluntariamente a su subconsciente que tenga fe. La mente, al final, termina encargándose de la naturaleza de las influencias que la dominan. Si comprendes esta verdad, entenderás también por qué es esencial

fomentar el dominio de las emociones positivas en la mente y ahuyentar y eliminar las emociones negativas.

Una mente dominada por emociones positivas se convierte en una morada favorable para el estado mental llamado fe. Una mente tan dominada puede, a voluntad, darle instrucciones al subconsciente y éste las aceptará y actuará sobre ellas inmediatamente.

LA FE ES UN ESTADO MENTAL QUE PUEDE INDUCIRSE CON AUTOSUGESTIÓN

A lo largo de todas las épocas, personas religiosas han exhortado a la humanidad combatiente a "tener fe" en éste, ése y aquel dogma o credo, pero han obviado decirles a las personas CÓMO tener fe. No han mencionado que la "fe es un estado mental y que puede inducirse con autosugestión".

En un lenguaje que todo ser humano normal pueda comprender, vamos a describir todo lo que se sabe sobre el principio a partir del que se puede crear FE allí donde ya no existe. Debes tener Fe en ti mismo; Fe en el Infinito.

Antes de empezar, debes recordar de nuevo que: ¡La FE es el "elixir eterno" que da vida, poder y acción al impulso del pensamiento!

Vale la pena leer la frase anterior una segunda vez, una tercera y una cuarta. ¡Es digna de ser leída en voz alta!

¡La FE es el punto de partida de toda acumulación de riquezas!

¡La FE es la base de todos los "milagros" y los misterios que no pueden ser explicados según los principios de la ciencia!

¡La FE es el único antídoto conocido contra el fracaso!

La FE es el elemento, la "sustancia química" que cuando se combina con la oración, establece una comunicación directa con la Inteligencia Infinita.

La FE es el elemento que trasforma la "vibración ordinaria del pensamiento" creada por la mente finita de hombre, en su equivalente espiritual.

La FE es el único elemento a través del cual el hombre puede dominar y utilizar la fuerza cósmica de la Inteligencia Infinita.

¡ES POSIBLE DEMOSTRAR CADA UNA DE LAS ANTERIORES AFIRMACIONES!

La prueba es simple y fácilmente demostrable. Está envuelta en el principio de autosugestión. Por consiguiente, centraremos nuestra atención en el tema de la autosugestión para descubrir qué es y lo que es capaz de lograr.

Es un hecho conocido que uno finalmente termina por CREER cualquier cosa que se repita a sí mismo, tanto si la declaración es verdadera como si es falsa. Si una persona repite una mentira una y otra vez, finalmente la aceptará como una verdad. Es más, CREERÁ que es cierta. Cualquier persona es lo que es por los PENSAMIENTOS DOMINANTES que permite que ocupen su mente. Los pensamientos que una persona acoge deliberadamente en su propia mente, que fomenta con entusiasmo y que combina con una o varias emociones, constituyen

las fuerzas motivadoras que dirigen y controlan todos sus movimientos, conductas y hazañas.

Ahora podemos plantear el enunciado de una verdad muy importante:

LOS PENSAMIENTOS QUE SE COMBINAN CON CUALQUIER EMOCIÓN CONSTITUYEN UNA FUERZA "MAGNÉTICA" QUE ATRAE, DE LAS VIBRACIONES DEL UNIVERSO, OTROS PENSAMIENTOS SIMILARES O RELACIONADOS.

Un pensamiento así "magnetizado" con la emoción puede compararse con una semilla que cuando se planta en un suelo fértil germina, crece y se multiplica una y otra vez hasta que aquello que originalmente era una pequeña semilla se convierte en infinitos millones de semillas de la MISMA CLASE.

El éter (universo) es una gran masa cósmica de fuerzas eternas de vibración. Está constituido tanto por vibraciones destructivas como constructivas. Trasmite en todo momento, vibraciones de miedo, pobreza, enfermedad, fracaso y miseria; y vibraciones de prosperidad, salud, éxito y felicidad, igual que los cientos de instrumentos de música y los cientos de voces humanas que mantienen su propia singularidad y formas de identificación a través de la radio.

La mente humana constantemente atrae, del gran almacén del éter, vibraciones que están en armonía con aquéllas que la DOMINAN. Cualquier pensamiento, idea, plan o propósito que uno tiene en su mente atrae, de las vibraciones del éter una multitud de parientes suyos añade estos "familiares" a su propia fuerza y crece hasta convertirse en él MAESTRO MOTIVADOR predominante del individuo en cuya mente se ha instalado.

Ahora volvamos al punto de partida para ponernos al corriente de cómo plantar en la mente la primera semilla de una idea, plan o propósito. La información se puede comunicar fácilmente: cualquier idea, plan o propósito puede plantarse en la mente por medio de su repetición. Por eso se te pide a ti que escribas tu principal propósito o tu Meta Primordial y Definida, la memorices y la repitas, en palabras audibles, día tras día, hasta que estas vibraciones hayan alcanzado tu subconsciente.

Somos lo que somos por las vibraciones del pensamiento que adquirimos y registramos a través de los estímulos de nuestro entorno cotidiano.

Debes decidir dejar de lado las influencias de un entorno desafortunado de cualquier tipo para construir tu propia vida A MEDIDA. Realizar un inventario de los recursos y desventajas mentales te permitirá descubrir que tal vez tu mayor debilidad sea la falta de confianza en ti mismo. Este obstáculo se puede superar y convertirlo poco a poco en valentía con ayuda del principio de autosugestión. La aplicación de este principio se puede realizar con la simple enunciación por escrito de los impulsos positivos del pensamiento y su memorización y repetición hasta que formen parte del instrumental de la facultad subconsciente de la mente.

LA FÓRMULA PARA GANAR AUTOCONFIANZA

Primero. Sé que tengo la capacidad de conseguir el objeto del Propósito Definido de mi vida; por lo tanto, me EXIJO ser persistente y perseverante hasta conseguirlo, y aquí y ahora prometo actuar de este modo.

Segundo. Sé que los pensamientos dominantes de mi mente finalmente se convertirán en actos externos y físicos y se trasformarán gradualmente en una realidad física; por lo tanto, concentraré mis pensamientos durante treinta minutos

al día en la tarea de pensar en la persona en la que deseo convertirme, para crear así en mi mente una imagen mental clara de esa persona.

Tercero. Sé, que por el principio de autosugestión, cualquier deseo que albergue con persistencia en mi mente finalmente buscará expresarse a través de ciertos medios prácticos para lograr el objetivo que hay detrás de él; por lo tanto, dedicaré diez minutos al día a exigirme ganar CONFIANZA EN MÍ MISMO.

Cuarto. He anotado claramente una descripción de mi PROPÓSITO DEFINIDO y nunca dejaré de intentarlo hasta que haya ganado la suficiente confianza en mí mismo para conseguirlo.

Quinto. Comprendo muy bien que no hay riqueza ni posición que pueda durar mucho tiempo a menos que tenga una base leal y justa; por lo tanto, no me involucraré en ninguna transacción que no beneficie a todos los implicados. Mi éxito se derivará de la atracción de las fuerzas que deseo utilizar y de la cooperación de los demás. Induciré a los demás a servirme porque estaré dispuesto a servirlos también a ellos. Terminaré con el odio, la envidia, los celos, el egoísmo y el cinismo al fomentar amor por toda la humanidad, porque sé que una actitud negativa hacia los demás nunca me dará el éxito. Lograré que los demás me crean porque creeré en ellos y en mí mismo.

Firmaré con mi nombre esta fórmula, la memorizaré y la repetiré en voz alta una vez al día, con plena FE de que gradualmente tendrá influencia sobre mis PENSAMIENTOS Y ACCIONES para así poder convertirme en una persona confiable y exitosa.

Tras esta fórmula hay una ley de la Naturaleza que ningún ser humano ha sido capaz de explicar. Ha desconcertado a los científicos de todos los tiempos. Los psicólogos han llamado a esta ley "autosugestión" y así es como se la conoce.

El nombre por el cual llamamos a esta ley tiene poca importancia. Lo importante es que FUNCIONA, para la gloria y el progreso de la humanidad, SI se utiliza de manera constructiva. Asimismo, si se utiliza de un modo destructivo, destruirá con la misma facilidad. En esta afirmación podemos encontrar una verdad muy significativa, a saber; quienes se ven derrotados y terminan sumidos en la pobreza, la miseria y la angustia, lo hacen por la aplicación negativa del principio de autosugestión.

La causa se halla en el hecho de que TODOS LOS IMPULSOS DEL PENSAMIENTO TIENEN TENDENCIA A VESTIRSE DE SU EQUIVALENTE FÍSICO.

El subconsciente (el laboratorio químico en el que todos los impulsos del pensamiento se combinan y preparan para traducirse a la realidad física) no distingue entre impulsos del pensamiento constructivos, o destructivos. Trabaja con el material que le proporcionamos a través de estos impulsos del pensamiento. El subconsciente puede hacer realidad con la misma sencillez un pensamiento motivado por el MIEDO como un pensamiento guiado por el CORAJE o la FE.

Las páginas de la historia de la medicina están repletas de ejemplos de casos de "suicidio sugestivo". Un hombre puede suicidarse con la misma eficacia tanto mediante sugestión negativa como a partir de otros medios. En una ciudad del Medio Oeste de Estados Unidos, un banquero llamado Joseph Grant "tomó prestada" una gran suma de dinero del banco sin el permiso de los directores y la

perdió haciendo apuestas. Una tarde, el examinador bancario se dirigió al banco y comenzó a revisar las cuentas. Grant se fue del banco, pagó por una habitación en un hotel del barrio y cuando lo encontraron, tres días después, estaba tumbado en la cama gimiendo y llorando mientras repetía una y otra vez las palabras: "Dios mío, ¡esto me va a matar! No puedo soportar esta vergüenza". Al poco tiempo estaba muerto. Los médicos declararon el caso de "suicidio mental".

Del mismo modo que la electricidad hace girar las ruedas de la industria y presta servicios útiles si se usa de manera constructiva, o termina con la vida si se la utiliza de forma destructiva; la ley de autosugestión le llevará a lograr paz y prosperidad o lo hundirá en el valle de la miseria, el fracaso y la muerte según su grado de comprensión y la aplicación que haga de ella.

Si llenas tu mente de MIEDO, dudas y falta de confianza en tu capacidad de conectar y emplear las fuerzas de la Inteligencia Infinita, la ley de autosugestión adoptará este mismo espíritu de incredulidad y lo usará como patrón a partir del cual tu subconsciente lo convertirá en su equivalente físico.

¡ESTA AFIRMACIÓN ES TAN VERDADERA COMO LA AFIRMACIÓN DE QUE DOS MÁS DOS SON CUATRO!

Así como el viento arrastra un barco al Este y al otro al Oeste, la ley de la autosugestión nos elevará o hundirá dependiendo de cómo orientemos las velas del PENSAMIENTO.

La ley de la autosugestión, a través de la cual una persona puede alcanzar unos niveles de éxito inimaginables, está bien descrita en los siguientes versos:

"*Si crees que estás vencido, lo estás,*
sí crees que no te atreves, así es,
sí te gusta ganar, pero crees que no puedes,
es casi seguro que no lo lograrás".

"*Si crees que perderás, estás perdido,*
porque la vida nos muestra
que el éxito empieza en la voluntad del hombre,
todo está en nuestro estado de ánimo".

"*Si crees que eres superior, así es,*
has tenido que pensar alto para ascender,
has tenido que estar seguro de ti mismo
para poder obtener alguna recompensa".

"*Las batallas de la vida no siempre favorecen*
a los hombres más fuertes o más rápidos,
pues tarde o temprano, el hombre que gana
es aquel que CREE PODER HACERLO".

Si observas las palabras en cursiva, comprenderás el profundo significado que tenía en mente el poeta.

En alguna parte de nuestra estructura (tal vez en nuestras neuronas) se halla dormida la semilla del logro, la cual, si despertara y entrara en acción, nos llevaría a alturas que tal vez nunca esperamos alcanzar.

Igual que un virtuoso músico puede sacar los sonidos más bellos de las cuerdas de un violín, tú puedes despertar al genio que duerme en tu interior y hacer que te lleve hacia arriba, hacia cualquier objetivo que desees lograr.

Abraham Lincoln fracasó en todo lo que intentó hasta tener bien cumplidos los cuarenta años. Era un don Nadie de Ninguna Parte, hasta que una gran experiencia apareció en su vida, despertó al genio durmiente que tenía en su corazón y su mente y le dio al mundo uno de sus mejores hombres. Esa "experiencia" se combinó con emociones de tristeza y de AMOR. Le llegó a través de Anne Rutledge, la única mujer a quien amó verdaderamente.

Se sabe que la emoción del AMOR es muy semejante al estado de ánimo llamado FE por el hecho de que el Amor se aproxima mucho a la traducción de los impulsos del pensamiento en su equivalente espiritual. Durante la investigación que llevó a cabo, el autor descubrió desde el análisis de la vida, trabajo y los logros de cientos de hombres que obtuvieron resultados magníficos, que existía la influencia del amor de una mujer en CASI TODOS LOS CASOS. La emoción del amor en el corazón y el cerebro humano crea un campo magnético favorable que provoca una afluencia de las vibraciones más altas y buenas que inundan el éter.

Si deseas tener pruebas del poder de la FE, estudia los logros de hombres y mujeres que la han empleado. Jesús de Nazaret encabeza la lista. El cristianismo es la mayor fuerza que ha influido en las mentes de los seres humanos. La base del cristianismo es la FE, independientemente de cuántas personas hayan desvirtuado o malinterpretado el significado de esta gran fuerza y de cuántos dogmas y credos se hayan creado en su nombre, pues no reflejan sus principios.

La esencia de las enseñanzas y los logros de Cristo, que pueden haberse interpretado como "milagros", no fueron ni más ni menos que FE. ¡Si existe el fenómeno de los "milagros", éstos se deben únicamente al estado de ánimo llamado FE! Algunos maestros de religión y muchos de los que se consideran cristianos no comprenden ni practican la FE.

Consideremos el poder de la FE, tal y como nos lo mostró un hombre muy conocido por toda la civilización, Mahatma Gandhi de la India. Este hombre es uno de los ejemplos conocidos más sorprendentes que tiene el mundo sobre las posibilidades de la FE. Gandhi ejerció más poder que ningún otro de sus contemporáneos y eso a pesar de que no dispuso de ninguna de las herramientas ortodoxas del poder, tales como dinero, barcos de batalla, soldados ni armas. Gandhi no tenía dinero, no tenía hogar y no poseía un traje, PERO TENÍA PODER. ¿Cómo lo obtuvo?

LO CREÓ A PARTIR DE SU COMPRENSIÓN DEL PRINCIPIO DE LA FE Y MEDIANTE SU CAPACIDAD DE TRASPLANTAR ESTA FE A LAS MENTES DE DOSCIENTOS MILLONES DE PERSONAS.

Gandhi logró mediante la influencia de la FE aquello que el ejército más poderoso de la tierra no ha podido ni podrá lograr jamás con soldados y armas. Logró la increíble hazaña de INFLUIR sobre doscientos millones de mentes PARA UNIRSE Y MOVERSE AL UNÍSONO COMO SI FUERAN UNA SOLA MENTE.

¿Qué otra fuerza en la tierra, a parte de la FE, podría hacer algo así? Llegará un día en el que los trabajadores y los empresarios descubrirán las posibilidades de la FE. Este día está amaneciendo. Todo el mundo tuvo numerosas oportunidades durante

la Gran Depresión de ser testigo de lo que la FALTA DE FE provoca en los negocios.

Seguramente la civilización ha creado un número suficiente de seres humanos inteligentes para hacer uso de esta gran lección que la depresión le enseñó al mundo. Durante esa crisis, el mundo tuvo muchas pruebas de que la expansión del MIEDO paraliza las ruedas de la industria y las empresas. De esta experiencia surgirán líderes de empresas e industrias que se beneficiarán del ejemplo que nos dio Gandhi y aplicarán en los negocios las mismas tácticas que él utilizó para crear el mayor número de seguidores que jamás ha habido en la historia. Estos líderes surgirán de la masa de personas desconocidas que ahora trabajan en plantas siderúrgicas, minas de carbón, industrias de automóviles y en los pequeños pueblos y ciudades de Estados Unidos.

¡Los negocios necesitan una reforma, no lo dude! Los métodos del pasado, basados en combinaciones económicas de PODER y MIEDO, se reemplazarán por los mejores principios de FE y cooperación. Los trabajadores recibirán más que un sueldo diario, recibirán beneficios del negocio, los mismos que aquellos que suministran el capital; pero, primero, DEBEN DAR MÁS A SUS EMPLEADORES y detener a la fuerza esta batalla y regateo a expensas del público. ¡Deben ganarse el derecho a obtener dividendos! Además, y éste es el aspecto más importante: ESTARÁN ORIENTADOS POR LÍDERES QUE COMPRENDERÁN Y APLICARÁN LOS PRINCIPIOS DE MAHATMA GANDHI. Sólo de esta manera los líderes lograrán que sus seguidores tengan el espíritu de COMPLETA cooperación que constituye el poder en su forma más elevada y duradera.

Esta estupenda etapa industrial en la que vivimos y de la que estamos emergiendo, les ha quitado el alma a las personas. Sus líderes han dirigido a las personas como si fueran piezas de una máquina fría; ellos se vieron obligados a hacerlo por los empleados, que han negociado, a expensas de todos los implicados, para recibir y no dar.

La consigna del futuro será FELICIDAD Y SATISFACCIÓN HUMANA, y cuando se haya alcanzado este estado de ánimo, la producción se encargará de sí misma con más eficacia de lo que jamás se ha logrado cuando las personas no hicieron ni pudieron mezclar la FE y los intereses personales con su trabajo.

Debido a la necesidad de la fe y la cooperación en las empresas e industrias actuales, será interesante y provechoso analizar un acontecimiento que proporciona una comprensión excelente del método que utilizan los propietarios de industrias y empresas para acumular grandes fortunas basado en dar antes que en intentar recibir.

El acontecimiento escogido para este ejemplo data de 1900, cuando se estaba empezando a formar la United States Steel Corporation. A medida que leas la historia, te aconsejo que recuerdes estos hechos fundamentales para así comprender cómo las IDEAS se han convertido en enormes fortunas.

Primero. La gran United States Steel Corporation nació en la mente de Charles M. Schwab en forma de una IDEA que creó con su IMAGINACION.

Segundo. Combinó la FE con su IDEA.

Tercero. Él formuló un PLAN PARA TRASFORMAR SU IDEA en una realidad física y económica.

Cuarto. Llevó su plan a la acción con su famosa conferencia en el University Club.

Quinto. Él aplicó y se aferró a su PLAN con PERSISTENCIA y lo respaldó con una firme DECISIÓN hasta haberlo completado.

Sexto. Allanó el camino hacia el éxito con un DESEO ARDIENTE de triunfar.

Si eres una de esas personas que te has preguntado muchas veces cómo se acumulan las grandes fortunas, la historia de la creación de la United States Steel Corporation, será de mucha iluminación. Si tienes alguna duda sobre el hecho de que los seres humanos puedan PENSAR Y HACERSE RICOS, esta historia debería ahuyentar estas dudas porque podrás ver con claridad la aplicación de gran parte de los trece principios descritos en este libro.

Esta increíble descripción del poder de una IDEA pertenece a John Lowell, del periódico New York World-Telegram, por cuya cortesía la reproducimos aquí.

UN BONITO DISCURSO DE SOBREMESA POR MIL MILLONES DE DÓLARES

"Cuando aquella tarde del 12 de diciembre de 1900, se reunieron unas ochenta personas de la nobleza financiera de la nación en el salón de banquetes del University Club en la Quinta Avenida, para rendir honor a un joven del Oeste, ni la mitad de ellos podían sospechar que estaban a punto de presenciar el episodio más significativo de la historia industrial de Estados Unidos".

"J. Edward Simmons y Charles Stewart Smith, llenos de gratitud por la pródiga hospitalidad que Charles M. Schwab les había ofrecido durante su reciente visita a Pittsburgh, habían organizado la cena para presentar a aquel empresario del acero

de treinta y ocho años a la sociedad de banqueros del este de Estados Unidos. Sin embargo, no esperaban que magnetizase de ese modo la convención. En realidad, le advirtieron de que los corazones que habían bajo las camisas de Nueva York no reaccionarían a la oratoria y que, si no quería aburrir a los Stilhnans, los Harrimans y los Vanderbilts, sería mejor que se limitara a hablar quince o veinte minutos de intrascendencias graciosas, y que lo dejara ahí."

"Incluso John Pierpont Morgan, que estaba sentado a la derecha de Schwab con una dignidad imperial, quiso agradecer muy brevemente su presencia en la mesa del banquete. Y por lo que respecta a la prensa y al público, todo el asunto tuvo tan poca trascendencia que no se encontró ni una sola mención en los periódicos al día siguiente".

"Así, los dos anfitriones y sus distinguidos invitados probaron los habituales siete u ocho platos. Hubo muy poca conversación y la que hubo fue muy moderada. Algunos de los banqueros y los agentes de la bolsa habían conocido a Schwab, cuya carrera había florecido a lo largo de los bancos del río Monongahela, pero ninguno de ellos lo conocía bien. Sin embargo, antes de que terminara la tarde, todos y con ellos Money Master Morgan iban a perder la cabeza por él y un bebé de mil millones de dólares, la United States Steel Corporation, iba a concebirse."

"Tal vez sea una lástima para la historia que no exista ningún registro del discurso de Charlie Schwab en aquella cena. Repitió algunas partes de éste un tiempo después, en una reunión similar con los banqueros de Chicago. Y tiempo después, cuando el Gobierno inició un pleito para liquidar la Steel Trust, dio su propia versión desde el estrado acerca de las observaciones que motivaron a Morgan a involucrarse en el frenesí de la actividad financiera".

"Es probable, sin embargo, que fuera un discurso "casero", con errores gramaticales (los perfeccionismos del lenguaje nunca le interesaron a Schwab) y lleno de refranes combinados con ingenio". Pero, aparte de todo esto, tuvo un poder y un efecto galvánico sobre el capital estimado de cinco mil millones de dólares que representaban los comensales. Cuando terminó y la audiencia aún seguía hechizada a pesar de que Schwab había hablado durante noventa minutos, Morgan condujo al orador a una ventana apartada donde, balanceando las piernas desde un asiento alto e incómodo, hablaron durante una hora más.

"La magia de la personalidad de Schwab se había puesto en acción con todo su esplendor, pero lo que fue más importante y perdurable fue el programa claro y completo que presentó para el engrandecimiento del acero. Muchos otros hombres habían intentado interesar a Morgan para montar conjuntamente un negocio de acero a partir de los patrones de galletas, cables y tiras de acero, azúcar, hule, whisky, aceite, o goma de mascar. John W. Gates, jugador de apuestas, lo había instado a ello, pero Morgan desconfió de él. Los hermanos Moore, Bill y Jim, mayoristas de Chicago que habían fusionado una fosforera y una empresa de galletas, se lo pidieron con insistencia y no lo lograron. Elbert H. Gary, el sacrosanto abogado del Estado, quiso acogerlo, pero no llegó a ser lo suficiente grande para impresionarlo. Hasta que la elocuencia de Schwab ascendió a J. P. Morgan hasta una altura en la que pudo visualizar los sólidos resultados de la misión financiera más desafiante jamás concebida, el proyecto era visto como un sueño delirante de chiflados".

"El magnetismo financiero que empezó hace una generación atrayendo a miles de empresas pequeñas, a veces mal gerenciadas, para formar una gran combinación de competencias, llegó a ser operativo en el mundo del acero gracias al ingenio de aquel jovial pirata de los negocios, John W. Gates. Gates ya había formado la

American Steel and Wire Company a partir de una cadena de pequeñas empresas y junto con Morgan había creado la Federal Steel Company".

"Las empresas National Tube y American Bridge fueron dos empresas más de Morgan; para entonces los hermanos Moore habían renunciado al negocio de los fósforos y las galletas para fundar el grupo "americano" Tin Plate, Steel Hoop, Sheet Steel y la National Steel Company."

"Sin embargo, al lado del gigantesco grupo comercial de Andrew Carnegie, perteneciente y dirigido por cincuenta y tres accionistas, estos otros conglomerados eran insignificantes. Tal vez podían combinarse hasta saciarse, pero ni siquiera todos juntos podrían hacer mella en la organización de Carnegie, y Morgan lo sabía".

"El excéntrico viejo escocés también lo sabía. Desde las magníficas alturas del Skibo Castle había visto, primero con entretenimiento y luego con resentimiento, los intentos de las pequeñas empresas de Morgan de entrometerse en su negocio. Cuando esos intentos se volvieron demasiado obvios, el temperamento de Carnegie se convirtió en ira y en deseos de venganza. Decidió duplicar cada una de las fábricas que poseían sus rivales. Hasta el momento no había estado interesado en los cables, las tuberías, las tiras metálicas, ni las planchas. En lugar de eso, estaba satisfecho de vender a tales compañías el acero en bruto y dejar que lo trabajaran como quisieran. Ahora, con Schwab como jefe y hábil lugarteniente, pensó en poner a sus enemigos entre la espada y la pared".

"Así fue como Morgan vio la solución a su problema de los conglomerados en el discurso de Charles M. Schwab. Un grupo comercial sin el gigante de Carnegie no

sería ningún grupo comercial; sería, como dijo un escritor, un pastel de ciruelas sin ciruelas".

"El discurso de Schwab en la noche del 12 de diciembre de 1900 indudablemente trajo la conclusión, aunque no la garantía, de que el vasto imperio de Carnegie podía llegar a estar bajo la sombra de Morgan".

Habló del futuro mundial del acero, de reorganización para lograr más eficiencia, de especialización, de deshacerse de empresas improductivas y de la concentración de los esfuerzos en las empresas florecientes; del ahorro en el tráfico del mineral, del ahorro en los departamentos directivos y administrativos y de captar mercados extranjeros.

"Más que eso, les dijo a los bucaneros dónde yacían los errores de su piratería habitual. Sus objetivos, infirió, habían sido crear monopolios, aumentar precios y atribuirse grandes dividendos por el privilegio. Schwab condenó el sistema de la manera más sincera. La poca visión de tal política dijo a sus oyentes, yacía en el hecho de que restringía el mercado en una era en la que todo pedía expandirse. Con la rebaja del costo del acero, argumentó, se crearía un mercado que siempre estaría en expansión; se idearían más usos del acero y se capturaría una porción considerable del comercio mundial. De hecho, aunque no lo sabía, Schwab fue un apóstol de la moderna producción en masa".

"Así llegó a su fin la cena en el University Club. Morgan se fue a casa a reflexionar sobre las optimistas predicciones de Schwab. Schwab volvió a Pittsburgh a dirigir el negocio siderúrgico para "Wee Andrew Carnegie", mientras que Gary y el resto volvieron a sus teletipos a especular, anticipando la siguiente maniobra".

"No trascurrió mucho tiempo. Morgan tardó aproximadamente una semana en digerir el festín de motivos que Schwab le había planteado. Cuando se hubo asegurado de que no iba a sufrir ninguna indigestión financiera, llamó a Schwab y se encontró a un joven más bien tímido. Al señor Carnegie, Schwab le dijo que quizás no le agradaría mucho descubrir que el presidente de su conglomerado de empresas ha estado coqueteando con el Emperador de Wall Street, lugar que Carnegie había resuelto no pisar jamás".

Entonces John W Gates, que hacía de intermediario entre Morgan y Schwab, sugirió que, si Schwab estuviera casualmente de paso en el Hotel Bellevue de Filadelfia, J. P. Morgan podía "coincidir" con él allí. Cuando Schwab llegó, sin embargo, Morgan se hallaba enfermo en su casa de Nueva York, presionado por el hombre mayor, viajó a Nueva York y se presentó en la puerta de la biblioteca del financista.

"Actualmente ciertos historiadores de la economía han profesado la creencia de que esta historia, de principio a fin, fue planificada por Andrew Carnegie; que aquella cena en honor a Schwab, el famoso discurso, la convención dominical entre Schwab y el Rey del Dinero fueron sucesos que el astuto escocés había preparado de antemano. La verdad es precisamente lo contrario. Cuando llamaron a Schwab para cerrar el trato, ni siquiera sabía que "el pequeño jefe", como llamaban a Andrew, prestaría atención a una oferta de venta, particularmente a un grupo de hombres quienes Andrew consideraba que estaban dotados de algo menos que la santidad. Pero Schwab asistió a la reunión con él, con seis hojas escritas por su propia mano llenas de datos que, según él, representaban el valor físico y la capacidad potencial de ganancias de cada empresa metalúrgica que consideraba una estrella esencial en el nuevo firmamento del metal".

"Cuatro hombres le dieron vueltas a esos datos toda la noche. El jefe, por supuesto era Morgan, firme en su creencia en el derecho divino del dinero. Junto a él estaba su socio aristocrático, Robert Bacon, un erudito y un caballero. El tercero era John W. Gates, a quien Morgan despreciaba por ser un jugador de apuestas y lo utilizó como una herramienta. El cuarto era Schwab, quien sabía más acerca de los procesos de fabricación y venta del acero que cualquier otro grupo de hombres en ese entonces. A lo largo de aquella conferencia no se cuestionaron los datos del hombre de Pittsburgh. Si él decía que una empresa valía tanto, entonces valía exactamente eso y nada más. También insistió en incluir en la combinación sólo aquellas empresas que había elegido. Había ideado una corporación en la que no habría duplicación, ni siquiera para satisfacer la avaricia de amigos que querían descargar sus empresas en los anchos hombros de Morgan. Por lo tanto, omitió a propósito varias de las empresas más grandes sobre las que las morsas y los carpinteros de Wall Street habían fijado sus ojos hambrientos".

"Cuando amaneció, Morgan se levantó y se enderezó. Sólo le quedaba una duda "¿Crees que puedas persuadir a Andrew Carnegie para que venda? Preguntó él". "Puedo intentarlo", respondió Schwab.

"Si puedes lograr que venda, me comprometeré con el asunto", dijo Morgan.

"Hasta allí todo iba bien. Pero, ¿Vendería Carnegie? ¿Cuánto pediría? (Schwab pensó en unos 320 millones de dólares). ¿Cómo se realizaría el pago? ¿En acciones ordinarias o preferentes? ¿En bonos? ¿En efectivo? Nadie podía reunir 320 millones de dólares en efectivo".

"En enero acudieron a un partido de golf en los helados prados de St. Andrews, en Westchester; Andrew envuelto en abrigos para protegerse del frío y Charlie

hablando sobre trivialidades, como era habitual, para mantener el buen humor. Pero no mencionaron ni una sola palabra sobre negocios hasta que ambos se sentaron en la cálida sala de la casa de campo de Carnegie. Entonces, con el mismo poder de persuasión con que había hipnotizado a ochenta millonarios en el University Club, Schwab habló de brillantes promesas de jubilación en la comodidad y habló sobre los innumerables millones para satisfacer los caprichos sociales del anciano. Carnegie estuvo de acuerdo, escribió una cifra en una hoja de papel, se la dio a Schwab y dijo: "Bien, ése es el precio al que venderemos".

"La cifra era de unos 400 millones de dólares y surgió de los 320 millones que Schwab había previsto más 80 millones que representaban el valor añadido sobre el capital durante los últimos dos años".

Más tarde, en la cubierta de un barco trasatlántico, el escocés le decía arrepentido a Morgan: "Ojalá te hubiera pedido 100 millones de dólares más".

"Si me lo hubieras pedido, te los habría dado le respondió Morgan alegremente".

"Hubo un gran alboroto, por supuesto. Un corresponsal británico cablegrafió que el mundo extranjero del acero estaba "aterrado" ante la gigantesca corporación. El presidente Hadley, de Yale, declaró que a menos que se regularan los grupos comerciales, el país podía esperar "un emperador en Washington en los próximos veinticinco años". Pero ese hábil agente de bolsa que era Keene se puso manos a la obra en la tarea de impulsar tan vigorosamente las nuevas acciones hacia el público que todo el exceso de liquidez, estimado por algunos en cerca de 600 millones de dólares, fue absorbido en un abrir y cerrar de ojos. De modo que Carnegie obtuvo sus millones, el sindicato de Morgan consiguió 62 millones de

dólares por todas las "molestias" y todos los "muchachos", desde Gates hasta Gary, también obtuvieron sus millones".

"Schwab, a sus treinta y ocho años de edad, obtuvo su recompensa. Fue nombrado presidente de la nueva corporación y ostentó el cargo hasta 1930."

La espectacular historia del "Gran Negocio" que acabas de terminar se incluyó en este libro porque es un ejemplo perfecto del método por el cual el deseo puede CONVERTIRSE EN SU EQUIVALENTE FÍSICO.

Imagino que algunas personas cuestionarán la afirmación de que un mero DESEO intangible pueda convertirse en su equivalente físico. Indudablemente algunos dirán: "Uno no puede convertir NADA en ALGO!" La respuesta está en la historia de la United States Steel Corporation. Esta gran organización se creó en la mente de una persona. El plan por el cual la empresa obtuvo las fábricas de acero que le dieron estabilidad económica se creó en la mente del mismo hombre. Su FE, su DESEO, su IMAGINACIÓN y su PERSISTENCIA FUERON los verdaderos ingredientes que crearon la United States Steel Corporation. Las fábricas de acero y la maquinaria que adquirió la empresa DESPUÉS DE QUE EXISTIERA LEGALMENTE fue secundario, pero un análisis detallado revelará el hecho de que el valor de las propiedades adquiridas por la corporación aumentó en unos SEICIENTOS MILLONES DE DÓLARES por la mera transacción que las consolidó bajo una sola directiva.

En otras palabras, la IDEA de Charles M. Schwab, sumada a la FE que contagió a J. P. Morgan y a los demás, dio unos beneficios de unos 600 millones de dólares. ¡Una suma considerable por una sola IDEA!

Lo que les ocurrió a algunos de los hombres que tomaron su parte de los millones de dólares del beneficio de esa operación es un asunto que ahora no nos concierne. El aspecto importante del sorprendente logro es que constituye una prueba incuestionable de la sensatez de la filosofía descrita en este libro, porque esta filosofía fue la base de toda la operación. Además, la viabilidad de la filosofía la constata el hecho de que la United States Steel Corporation prosperó y se convirtió en una de las empresas más ricas y poderosas de Estados Unidos, dio empleo a miles de trabajadores, desarrolló nuevas aplicaciones del acero y abrió nuevos mercados, mostrando así que los 600 millones de beneficio que produjo la IDEA de Schwab estaban bien merecidos.

¡LA RIQUEZA empieza con un PENSAMIENTO! La cantidad sólo está limitada por la persona en cuya mente se pone en marcha el PENSAMIENTO. ¡La FE elimina las limitaciones!

Es aconsejable recordar esto cuando uno esté preparado para negociar con la vida cualquier precio que le pida a cambio de lo que quiere. Cabe recordar también, que el hombre que creó la United States Steel Corporation era prácticamente un desconocido en aquella época. Era simplemente el criado fiel de Andrew Carnegie hasta que dio a luz su famosa IDEA. Después de eso, ascendió rápidamente a una posición de poder, fama y riquezas.

LA MENTE NO TIENE LIMITACIONES A EXCEPCIÓN DE AQUELLAS QUE ADMITIMOS.

TANTO LA POBREZA COMO LA RIQUEZA SON HIJOS DEL PENSAMIENTO.

Capítulo 4

Autosugestión: El Medio para Influir en el Subconsciente

El Tercer Paso Hacia la Riqueza

La AUTOSUGESTIÓN es un término que abarca todas las sugestiones y estímulos administrados a uno mismo que alcanzan la propia mente a través de los cinco sentidos. En otras palabras, la autosugestión es sugestión hacia uno mismo. Es el agente de comunicación entre la parte de la mente donde tienen lugar los pensamientos conscientes y la que sirve de nicho para la acción del subconsciente. A través de los pensamientos dominantes que uno permite que estén en la mente consciente (tanto si son positivos como negativos), el principio de autosugestión alcanza voluntariamente el subconsciente y lo influye con estos pensamientos.

NINGÚN PENSAMIENTO, ya sea positivo o negativo, PUEDE ACCEDER AL SUBCONSCIENTE SIN AYUDA DEL PRINCIPIO DE AUTOSUGESTIÓN, con la excepción de los pensamientos adquiridos del éter. Dicho de otro modo, la mente CONSCIENTE detiene todos los estímulos sensoriales que se perciben a través de los cinco sentidos y los trasmite al subconsciente, o bien los desecha a voluntad. La facultad consciente sirve, por lo tanto, como un guardián externo de la aproximación al subconsciente.

La naturaleza ha creado al hombre de tal manera que éste tiene el CONTROL ABSOLUTO del material que alcanza su subconsciente a través de los cinco sentidos, aunque esto no significa que el hombre siempre EJERZA este control. En la gran mayoría de los casos NO lo ejerce, lo que explica por qué tantas personas viven en la pobreza.

Cabe recordar lo que se ha dicho sobre la semejanza del subconsciente con un jardín fértil: las malas hierbas crecerán abundantemente si no se siembran las semillas de una planta más deseable. La AUTOSUGESTIÓN es el agente de control a través del cual un individuo puede alimentar a voluntad su subconsciente con pensamientos de naturaleza creativa o, por un descuido, permitir que los pensamientos de naturaleza destructiva se abran paso en este rico jardín de la mente. ¡En los últimos seis pasos descritos en el capítulo sobre el deseo, has aprendido que debes leer en VOZ ALTA dos veces al día la declaración ESCRITA de tu DESEO DE DINERO y VERTE y SENTIRTE YA en posesión del dinero! Si sigues estas instrucciones, comunicarás el objeto de tu DESEO directamente a tu SUBCONSCIENTE en un espíritu de absoluta FE.

Mediante la repetición de este procedimiento uno crea voluntariamente hábitos de pensamiento que favorecen tus esfuerzos de convertir el deseo en tu equivalente económico.

Regresa a estos seis pasos descritos en el segundo capítulo y léelos de nuevo detenidamente antes de seguir adelante. Luego (cuando llegue a ellas), lee muy detenidamente las cuatro instrucciones para la organización de tu equipo de Mentes Maestras" descrito en el capítulo sobre la Planificación Organizada. Si comparas estos dos conjuntos de instrucciones con lo que se ha dicho sobre la autosugestión, tú observarás, sin duda, que las instrucciones suponen la aplicación del principio de autosugestión.

Por lo tanto, recuerda, cuando leas en voz alta la declaración de tu deseo (a través del cual estás tratando de desarrollar "consciencia del dinero"), que la simple lectura de las palabras no tiene CONSECUENCIAS A MENOS QUE la combinemos con emociones o sentimientos. Si uno se repite un millón de veces la famosa

fórmula de Emil Coué: "Día tras día, en todos los aspectos, me va mejor y mejor", sin combinarla con emoción y FE en tus palabras, no experimentarás ningún resultado deseable. Tu subconsciente ÚNICAMENTE reconoce y actúa SOBRE pensamientos que se han mezclado bien con emociones o sentimientos.

Se trata de un hecho que tiene tanta importancia como garantizar la repetición en prácticamente cada capítulo, pues la falta de comprensión es la principal razón por la que la mayoría de las personas que intentan aplicar el principio de autosugestión no obtiene los resultados deseados.

Las palabras simples y desapasionadas no influyen en el subconsciente. Uno no logrará resultados apreciables hasta que aprendas a alcanzar a tu subconsciente con pensamientos o palabras orales que se hayan cargado emocionalmente con CONVICCIÓN.

No hay que perder el entusiasmo si uno no puede controlar ni dirigir sus emociones la primera vez que lo intentes. Cabe recordar que no existe la posibilidad de ALGO A CAMBIO DE NADA. La habilidad de alcanzar e influir en el subconsciente tiene su precio, y DEBES PAGARLO. No puedes hacer trampas por mucho que lo desees. El precio por la habilidad de influir en el subconsciente es la continua PERSISTENCIA en aplicar los principios descritos aquí. No puedes desarrollar la habilidad deseada por menos precio. Tú, y SÓLO TÚ, debes decidir si la recompensa que ansías (la "consciencia del dinero") merece la pena por el precio que debes pagar en forma de esfuerzo.

La sabiduría y el "ingenio" por sí solos no atraen ni retienen el dinero salvo en algunos casos muy raros en los que la ley de la probabilidad favorece la atracción del dinero a través de estas fuentes. El método para atraer dinero descrito aquí no

depende de la ley de la probabilidad. Además, el método no tiene favoritos. Funciona para una persona con la misma eficacia que para otra. Cuando se experimenta un fracaso, es el individuo el que ha fracasado, no el método. Si uno lo intenta y fracasa, debe hacer otro esfuerzo y otro más, hasta triunfar.

Tu capacidad para utilizar el principio de autosugestión depende, en gran medida, de tu capacidad para CONCENTRARTE en un DESEO dado hasta que ese deseo se convierte en una ARDIENTE OBSESIÓN.

Cuando comienzas a llevar a cabo las instrucciones con respecto a los seis pasos descritos en el segundo capítulo, te resultará necesario utilizar el principio de la CONCENTRACIÓN.

A continuación, vamos a ofrecer sugerencias para hacer un uso eficaz de la concentración. Cuando empieces a ejecutar el primero de los seis pasos, el que te instruye a "determinar en tu propia mente la cantidad EXACTA de dinero que deseas", debes fijar tus pensamientos en esa cantidad de dinero con CONCENTRACIÓN o mantener la atención en ello, con los ojos cerrados, hasta que VEAS REALMENTE la apariencia física del dinero. Debes hacerlo al menos una vez al día. A medida que hagas estos ejercicios, debes seguir las instrucciones que se hallan en el capítulo sobre la FE y verte realmente ¡EN POSESIÓN DEL DINERO!

Aquí se halla un hecho muy importante: el subconsciente asume cualquier orden que le den con un espíritu de absoluta FE y actúa conforme a estas órdenes, a pesar de que a veces tengan que presentarse una y otra vez, a través de la repetición, antes que el subconsciente las interprete. Respecto a esta afirmación, considera la posibilidad de hacerle un "truco" perfectamente legítimo a tu subconsciente

haciéndole creer, porque así lo crees, que debes tener la cantidad de dinero que estás visualizando, que este dinero ya está esperando a que lo reclames y que el subconsciente DEBE entregarte planes prácticos para adquirir un dinero que es tuyo.

Si transfieres el pensamiento propuesto en el párrafo anterior a tu IMAGINACIÓN, verás lo que ésta puede o podrá hacer a fin de crear planes prácticos para acumular dinero a través de la conversión de tu deseo.

NO DEBES ESPERAR un plan definido con el cual intercambiar servicios o mercancías a cambio del dinero que estás visualizando; en su lugar, debes empezar a verte en posesión del dinero, EXIGIENDO y ESPERANDO entretanto que tu subconsciente te entregue el plan o los planes que necesitas. Permanece alerta para que cuando surjan los planes los puedas llevar a la ACCIÓN INMEDIATAMENTE. Cuando aparezcan los planes probablemente "destellen" en tu mente a través del sexto sentido en forma de una "inspiración". Esta inspiración puede considerarse un "telegrama" directo o mensaje de la Inteligencia Infinita. Debes tratarlo con respeto y actuar conforme a él tan pronto como lo recibas. No hacerlo será FATÍDICO para tu éxito.

En el cuarto de los seis pasos, se te instruyó con el fin de "crear un plan definido para llevar a cabo tu deseo y empezar de inmediato a poner en marcha este plan". Deberías seguir esta instrucción de la manera descrita en el párrafo anterior. No confíes en tu "razón" cuando crees un plan para acumular dinero a través de la conversión del deseo. Tus razonamientos son defectuosos. Es más, tu facultad de razonamiento puede ser vaga y si dependes completamente de ella puedes decepcionarte.

Cuando visualices el dinero que pretendes acumular (con los ojos cerrados), mírate dando el servicio o entregando la mercancía que quieres dar a cambio de este dinero. ¡Esto es importante!

RESUMEN DE LAS INSTRUCCIONES

El hecho que estés leyendo este libro, es una indicación de que buscas verdaderamente conocimiento. Es también una indicación de que eres un estudiante aprendiendo de esta materia. Si sólo eres un estudioso, existe la posibilidad de que aprendas muchas cosas que no sabías, pero sólo aprenderás si adoptas una actitud de humildad. Si decides seguir una parte de las instrucciones, pero descuidas o descartas seguir otras ¡fracasaras! Para lograr resultados satisfactorios, debes seguir TODAS las instrucciones con un espíritu de FE.

Las instrucciones dadas con respecto a los seis pasos del segundo capítulo ahora se resumirán y combinarán con los principios tratados en este capítulo como sigue:

Primero: ve a algún lugar tranquilo (preferiblemente en la cama por la noche) donde no puedan molestarte o interrumpirte, cierra los ojos y repite en voz alta (para que puedas oír tus propias palabras) la declaración escrita de la cantidad de dinero que deseas acumular, la fecha límite para su acumulación y una descripción del servicio o mercancía que quieres dar a cambio del dinero. A medida que lleves a cabo estas instrucciones, DEBES VERTE YA EN POSESIÓN DEL DINERO.

Por ejemplo: supongamos que deseas acumular cincuenta mil dólares para el primero de enero dentro de cinco años y pretendes ofrecer servicios personales de carácter comercial como vendedor a cambio del dinero. La declaración escrita de tu objetivo debería ser similar a la siguiente:

"Para el primero de enero del año 20... tendré en mi posesión cincuenta mil dólares que vendrán a mí en distintas cantidades y en diferentes momentos durante este tiempo.

"A cambio de este dinero ofreceré el servicio más eficaz que soy capaz de dar, prestando la cantidad más completa posible y la mejor calidad de servicio como vendedor de (describir el servicio o la mercancía que pretendes vender.)

Creo que tendré este dinero en mi posesión. Mi fe es tan firme que ahora puedo ver este dinero ante mí. Puedo tocarlo con mis manos. Ahora está esperando a ser trasferido en el momento y según la proporción en que ofrezca el servicio que pretendo prestar a cambio de él. Estoy esperando un plan con el cual poder acumular este dinero y seguiré este plan en cuanto lo reciba".

Segundo: Repite este programa día y noche hasta que puedas ver (en tu imaginación) el dinero que quieres acumular.

Tercero: Coloca una copia escrita de tu declaración donde puedas verla todo el tiempo, y léela justo antes de acostarte y al levantarte hasta memorizarla.

Cabe recordar que a medida que uno lleva a cabo estas instrucciones, estás aplicando el principio de la autosugestión con el propósito de dar órdenes a tu subconsciente. Recuerda, también, que tu subconsciente SÓLO actuará con instrucciones que estén cargadas emocionalmente y tengan "sentimiento". La FE es la emoción más fuerte y productiva. Sigue las instrucciones dadas en el capítulo sobre la FE.

Estas instrucciones al principio pueden parecer abstractas. No permitas que esto te perturbe. Te aconsejo que sigas las instrucciones independientemente de lo

imprecisas o poco prácticas que parezcan a primera vista. Pronto llegará el momento, si haces lo que se te ha dicho, en el que se desplegará ante ti un nuevo universo de poderes, tanto a nivel espiritual como en acciones.

Ser escépticos respecto a TODAS las nuevas ideas es característico de todos los seres humanos. Pero si sigues las instrucciones señaladas pronto reemplazará tu escepticismo por creencia y ésta, a su vez, pronto se cristalizará en ABSOLUTA FE. Entonces habrás logrado el punto donde verdaderamente puedas decir: "¡Soy el dueño de mi destino, soy el capitán de mi alma!".

Muchos filósofos han afirmado que el ser humano es el dueño de su propio destino terrenal, pero la mayoría de ellos ha omitido decir por qué lo es. El motivo por el que el ser humano puede ser el maestro de su propia situación terrenal y especialmente de su situación económica está explicado detalladamente en este capítulo. El ser humano puede convertirse en dueño de sí mismo y de su entorno porque tiene EL PODER DE INFLUIR EN SU PROPIO SUBCONSCIENTE y a través de él, lograr la cooperación de la Inteligencia Infinita.

En este momento estás leyendo el capítulo que representa la piedra fundamental del arco en el cual se basa esta filosofía. Las instrucciones contenidas en este capítulo deben comprenderse y APLICARSE CON PERSISTENCIA a fin de lograr convertir este deseo en dinero.

La verdadera conversión del DESEO en dinero implica el uso de la autosugestión como una herramienta a través de la cual uno puede alcanzar e influir en el subconsciente. Los demás principios son simplemente herramientas que permiten aplicar la autosugestión. Te aconsejo que tengas presente esta idea y así, en todo momento, estarás consciente del importante papel que juega el principio de la

autosugestión en tus esfuerzos por acumular dinero a través de los métodos descritos en este libro. Debes llevar a cabo estas instrucciones como si fueses un niño pequeño.

Inyecta en tus esfuerzos la FE de un niño. El autor ha sido muy precavido para no incluir instrucciones poco prácticas por el verdadero deseo de ser de ayuda para ti.

Cuando hayas terminado el libro, te aconsejo que vuelvas a este capítulo y sigas, tanto espiritualmente como con acciones, esta instrucción:

LEE TODO EL CAPÍTULO EN VOZ ALTA CADA NOCHE HASTA QUE TE CONVENZAS COMPLETAMENTE DE QUE EL PRINCIPIO DE LA AUTOSUGESTIÓN ES SENSATO, DE QUE LOGRARÁ TODO LO QUE LE PIDAS.

A MEDIDA QUE LEAS, SUBRAYA CON UN LÁPIZ CADA FRASE QUE CAUSE EN TI UNA IMPRESIÓN FAVORABLE.

Sigue la anterior instrucción al pie de la letra y se te abrirá el camino hacia una comprensión y una maestría absoluta de los principios del éxito.

Capítulo 5

Conocimientos Especializados: Observaciones o Experiencias Personales

El Cuarto Paso Hacia la Riqueza

EXISTEN dos clases de conocimiento: el conocimiento general y el conocimiento especializado. Tener una gran variedad o cantidad de conocimiento general es de poca ayuda para acumular dinero. Las facultades de las grandes universidades, en conjunto, poseen prácticamente toda forma de conocimiento general conocido por la civilización. La mayoría de los profesores tienen muy poco dinero, si es que tienen alguno. Se especializan en enseñar conocimientos, pero no se especializan en la organización ni en el uso de dichos conocimientos.

El CONOCIMIENTO no aporta dinero a menos que esté organizado y dirigido con ingenio, por medio de PLANES DE ACCIÓN prácticos, a UN FIN DEFINIDO para acumular dinero. El desconocimiento de esta realidad ha sido el origen de la confusión de millones de personas que erróneamente creen que el "conocimiento es poder". ¡No es nada de eso! El conocimiento es sólo poder en potencia. Únicamente adquiere poder cuando se organiza en planes de acción definidos y se dirige a un fin determinado.

El "eslabón perdido" de todos los sistemas educativos que la civilización conoce hoy en día, puede hallarse en el fracaso de las instituciones educativas a la hora de enseñar a sus estudiantes CÓMO organizar y utilizar el conocimiento después de haberlo adquirido.

Muchas personas cometen el error de asumir que, como Henry Ford tuvo muy poca "escolarización", no es un hombre con "educación". Aquellos que cometen

tal error no conocen a Henry Ford ni comprenden el verdadero significado de la palabra "educar".

Esta palabra proviene del latín "educo", que significa "sacar, extraer, DESARROLLAR DESDE EL INTERIOR". Un hombre con educación no es, necesariamente, una persona que tenga un conocimiento general o especializado abundante. Una persona educada es una persona que ha desarrollado las facultades de su mente de tal modo que pueda adquirir cualquier cosa que desee, o su equivalente, sin violar los derechos de los demás. Henry Ford se ajusta muy bien a esta definición.

Durante la Guerra Mundial, un periódico de Chicago publicó ciertos artículos en los que, entre otras afirmaciones, declaraban que Henry Ford era un "pacifista ignorante". El señor Ford se opuso a estas declaraciones e inició una demanda contra el periódico por difamación. Cuando tuvo lugar el juicio, los abogados del periódico exigieron una justificación y llamaron a Ford a sentarse en el estrado con el propósito de demostrar al jurado que era un ignorante. Los abogados le hicieron una gran variedad de preguntas ideadas para demostrar por sí solas que, a pesar de que podía tener un conocimiento especializado considerable respecto a la fabricación de automóviles, en términos generales era un ignorante.

Lo acosaron con preguntas como las siguientes:

"¿Quién fue Benedict Arnold?" y "¿Cuántos soldados enviaron los británicos a Estados Unidos para sofocar la rebelión de 1776?". Respecto a esta última pregunta, el señor Ford contestó: "No sé el número exacto de soldados que enviaron los británicos, pero he oído que fue una cifra considerablemente mayor respecto a la cifra de los que regresaron".

Finalmente, el señor Ford se cansó de este tipo de preguntas y en respuesta a una de ellas particularmente ofensiva, se inclinó hacia adelante, señaló al abogado que le había hecho la pregunta y respondió: "Si realmente QUISIERA responder la ridícula pregunta que acaba de hacerme o cualquiera de las anteriores, permítame recordarle que en mi despacho tengo una fila de botones y que presionando el adecuado puedo llamar en mi auxilio a hombres capaces de contestar CUALQUIER pregunta que desee hacerles en lo que respecta al negocio al que dedico la mayor parte de mis esfuerzos. Ahora, dígame, ¿POR QUÉ necesito llenarme la cabeza de conocimientos generales a fin de poder responder a sus preguntas, cuando dispongo de hombres a mi alrededor que me pueden proporcionar cualquier conocimiento que yo requiera?".

Sin duda su respuesta tenía mucha lógica. Esta respuesta sorprendió al abogado. Todos los presentes en la sala comprendieron que no se trataba de la respuesta de un hombre ignorante, sino la de un hombre con EDUCACIÓN. Una persona con educación sabe de dónde obtener el conocimiento cuando lo necesita y cómo organizarlo en planes de acción definidos. Con la ayuda de su "Equipo Maestro", Henry Ford tuvo a su alcance todo el conocimiento especializado que necesitó para convertirse en una de las personas más ricas de Estados Unidos. No era indispensable que tuviera este conocimiento en su propia mente. Seguramente ninguna persona que tenga la suficiente predisposición e inteligencia para leer un libro de esta naturaleza podría obviar el significado de este ejemplo.

Antes de que puedas estar seguro de tu capacidad para convertir un DESEO en su equivalente económico, necesitas un CONOCIMIENTO ESPECIALIZADO del servicio, la mercancía, o la profesión que quieres ofrecer a cambio de una fortuna. Tal vez requieras mucho más conocimiento especializado del que tu capacidad o

predisposición te permitan adquirir, si esto es así, debes superar tus debilidades con la ayuda de tu "Equipo Maestro".

Andrew Carnegie afirmó que personalmente ignoraba los fines técnicos del negocio del acero; es más, no le importaba en lo más mínimo desconocer la materia. El conocimiento especializado que necesitó para la fabricación y la comercialización del acero lo halló en los individuos de su EQUIPO MAESTRO.

La acumulación de grandes fortunas exige tener PODER y éste se adquiere con un conocimiento especializado muy organizado y dirigido con ingenio, pero este conocimiento no tiene por qué poseerlo necesariamente la persona que acumula la fortuna.

El párrafo anterior debería dar esperanza y ánimo a las personas que tienen la ambición de acumular una fortuna y que no poseen la "educación" necesaria para suplir el conocimiento especializado que puedan necesitar. Las personas muchas veces sufren "complejos de inferioridad" porque creen que no son individuos con "educación". La persona que puede organizar y dirigir un Equipo Maestro de personas que poseen un conocimiento útil para acumular dinero es una persona con tanta educación como cualquiera de los integrantes del grupo.

Debes RECORDAR ESTO sí tiene complejos de inferioridad por haber tenido una escolarización escasa.

Thomas A. Edison sólo tuvo tres meses de "escolarización" durante toda su vida y no le faltó educación ni se murió siendo pobre. Henry Ford no llegó al sexto grado de "escolarización", pero se las arregló muy bien para tener una buena posición económica.

¡EL CONOCIMIENTO ESPECIALIZADO es uno de los servicios más abundantes y poco costosos que podemos tener! Si no estás muy convencido de ello, te aconsejo que consultes la nómina de sueldos de cualquier universidad.

CONVIENE SABER CÓMO OBTENER CONOCIMIENTOS

Ante todo, uno primero debe decidir qué tipo de conocimiento especializado necesita y el objetivo para lo cual lo requiere. Tu principal objetivo en la vida o la meta por la que te estás esforzando te ayudarán en gran medida a determinar el conocimiento que necesitas.

Habiendo dicho esto, el siguiente paso consiste en tener información precisa de las fuentes de conocimiento fiables. Las más importantes son:

a) Las experiencias y educación de cada uno.
b) Experiencias y educación disponibles a través de la cooperación con los demás (Alianza con el Equipo Maestro).
c) Escuelas técnicas y universidades.
d) Bibliotecas públicas (libros y publicaciones periódicas en los que se puede encontrar todo el conocimiento elaborado por la civilización).
e) Cursos especiales de formación (principalmente academias nocturnas y academias por correspondencia).

A medida que se adquieren conocimientos, éstos deben organizarse y utilizarse para un objetivo definido a través de planes prácticos. El único conocimiento que tiene valor es aquel que se obtiene de su aplicación hacia algún fin loable. Ésta es una de las razones por la cual los grados universitarios no se valoran más, ya que no representan nada sino conocimientos misceláneos.

Si estás considerando la posibilidad de cursar estudios adicionales, primero debes determinar el objetivo para el cual quieres este conocimiento y luego buscar dónde puedes obtener este tipo de conocimiento de fuentes fiables.

Los hombres exitosos de cualquier vocación nunca dejan de adquirir conocimientos especializados relacionados con su principal objetivo, negocio o profesión. Aquellos que no son exitosos normalmente cometen el error de creer que el período de adquisición de conocimientos termina cuando concluye la escuela. Lo cierto es que la escolarización no hace sino mostrarnos el camino del aprendizaje de cómo adquirir conocimientos prácticos.

Junto con este Nuevo Mundo que empezó al término de la Gran Depresión, también sucedieron cambios sorprendentes en los requisitos educativos. ¡La ESPECIALIZACIÓN está a la orden del día! Robert P. Moore, antiguo director de empleo de la Universidad de Columbia, hizo hincapié en esta verdad con el siguiente artículo.

LOS ESPECIALISTAS MÁS BUSCADOS

"Los candidatos más buscados por las agencias de empleo son aquellos que se han especializado en algún campo: diplomados en ciencias empresariales con experiencia en contabilidad y estadística, ingenieros de todas las variedades, periodistas, arquitectos, químicos y también líderes y veteranos destacados y activos".

"Quien haya sido activo en el campus durante sus estudios, quien tenga una personalidad que le permita llevarse bien con todo tipo de personas y quien haya hecho un empleo adecuado de sus estudios, tiene un perfil más favorable que el de los estudiantes más estrictamente académicos. Algunos de ellos gracias a sus

múltiples cualificaciones han recibido varias ofertas de trabajo, algunos han llegado a recibir hasta seis ofertas distintas".

"Tratando de corregir la idea de que el estudiante "diez" es invariablemente el que consigue mejores empleos, Robert P. Moore dijo que la mayoría de las empresas no sólo se fijan en los títulos académicos, sino también en las actividades que han realizado los estudiantes y en su personalidad".

"El director de una de las empresas industriales más grandes y líderes en su campo, escribió una carta al señor Moore aludiendo a los estudiantes de último curso en la que decía":

"Estamos interesados sobre todo en encontrar personas capaces de lograr progresos excepcionales en trabajos de gerencia. Por este motivo prestamos más atención a cualidades del carácter, la inteligencia y la personalidad que a la formación educativa".

PROPOSICIÓN DE APRENDIZAJE

"Al proponer un sistema de "aprendizaje" para estudiantes en oficinas, tiendas e industrias durante las vacaciones de verano, el señor Moore afirmaba que después de los primeros dos o tres años de universidad, debería pedírsele a todo estudiante que "escoja un rumbo definido para el futuro o que abandone los estudios si ha estado vagando a la deriva gratamente sin objetivos a través de un currículo académico inespecífico".

"Las universidades deben afrontar la consideración de que todas las profesiones y ocupaciones ahora exigen especialistas", dijo, apremiando a las instituciones educativas a que adoptasen más responsabilidad directa en la orientación

vocacional. Una de las fuentes de conocimiento más confiables y prácticas disponibles para aquellos que necesitan escolarización especializada son las escuelas nocturnas que existen en la mayoría de las grandes ciudades. Las escuelas por correspondencia ofrecen formación especializada en cualquier lugar a donde llegue el correo sobre todas las materias que puedan enseñarse por este método. Una ventaja de la formación a distancia es la flexibilidad del programa educativo, ya que permite que uno estudie durante su tiempo libre. Otra gran ventaja de estudiar en casa (si se elige bien la universidad) es el hecho de que la mayoría de los cursos que se ofrecen conllevan generosos privilegios de consulta que pueden ser de inestimable valor para aquellos que necesitan conocimientos especializados. Independientemente de donde vivas, puedes compartir dichos beneficios".

Generalmente, todo lo que se adquiere sin esfuerzo y sin costo se valora poco y a menudo es desprestigiado; quizás por eso apenas logramos resultados de nuestra maravillosa oportunidad en la escuela pública. La AUTODISCIPLINA que uno adquiere en un programa definido de estudios especializados compensa hasta cierto punto la oportunidad desaprovechada de cuando teníamos el conocimiento disponible sin costo alguno. Las escuelas por correspondencia son instituciones comerciales sumamente organizadas. El coste de la matrícula suele ser tan bajo que se ven obligadas a insistir en la puntualidad de los pagos. Al margen de que logres sacar buenas notas o no, el hecho de verte obligado a pagar provoca que el estudiante siga el curso aun cuando preferiría dejarlo. Las escuelas por correspondencia no han insistido en este asunto lo suficiente, pero lo cierto es que sus departamentos de cobro constituyen la mejor clase de formación en aspectos como DECISIÓN, PRONTITUD, ACCIÓN y LA COSTUMBRE DE TERMINAR AQUELLO QUE UNO EMPIEZA.

Aprendí todo esto por experiencia propia hace más de veinticinco años. Me inscribí en un curso de Publicidad por correspondencia. Después de haber terminado ocho o diez lecciones, dejé de estudiar, pero la escuela no dejó de enviarme las facturas. Es más, insistió en que hiciera el pago tanto si seguía estudiando como si no. Decidí que si tenía que pagar por el curso (que me había obligado a mí mismo a realizar), debía terminar las lecciones para no malgastar mi dinero. En aquel momento advertí que el sistema de cobro de la escuela estaba, de algún modo, demasiado bien organizado, pero más tarde descubrí que fue una parte valiosa de mi formación por la que no me cobraron nada. Al verme obligado a pagar, seguí con el curso hasta terminarlo. Más tarde descubrí que el eficiente sistema de cobro de la escuela fue provechoso para mí, puesto que acabé por recuperar con creces el dinero pagado gracias al curso de publicidad que había seguido de tan mala gana.

En Estados Unidos se dice que existe el mayor sistema educativo público del mundo. Hemos invertido grandes sumas de dinero para construir buenos edificios, hemos proporcionado un transporte adecuado para los niños que viven en zonas rurales a fin de que puedan asistir a las mejores escuelas, pero este maravilloso sistema tiene una debilidad sorprendente: ¡ES GRATIS! Una de las cosas más extrañas de los seres humanos es que sólo valoran aquello que tiene un precio. Las escuelas gratis y las bibliotecas públicas de Estados Unidos no impresionan a las personas porque son gratis. Ésta es la principal razón por la que tantas personas necesitan una formación complementaria después de abandonar la escuela y empezar a trabajar. También es uno de los principales motivos por el que LOS EMPLEADORES DAN UNA MAYOR CONSIDERACIÓN A AQUELLOS TRABAJADORES QUE SE INSCRIBEN A CURSOS POR CORRESPONDENCIA. Saben por experiencia propia que cualquier persona que tiene la ambición de renunciar a una parte de su tiempo libre para estudiar en casa

posee esas cualidades necesarias para el liderazgo. Este reconocimiento no es un gesto caritativo, sino una opinión sólida sobre el rol de los trabajadores.

Hay una debilidad en las personas para la cual no existe remedio. Se trata de la debilidad universal llamada ¡FALTA DE AMBICIÓN! Algunas personas, especialmente las asalariadas que organizan su tiempo libre para poder estudiar en casa, raras veces permanecen durante mucho tiempo en los puestos inferiores. Sus acciones les posibilitan abrirse paso para poder ascender, eliminan muchos obstáculos de su camino y les permiten ganarse el interés de aquellos que tienen el poder de colocarlos en el sendero de la OPORTUNIDAD.

El método de aprender desde casa se adecúa especialmente a las necesidades de individuos contratados que descubren, tras haber terminado la escuela, que deben adquirir un conocimiento especializado adicional pero que no tienen el tiempo suficiente para volver a asistir a clases.

Las nuevas condiciones económicas que prevalecen desde la depresión han provocado que miles de personas sientan la necesidad de encontrar nuevas o adicionales fuentes de ingresos. Para la mayoría de ellas, la solución a su problema es la adquisición de conocimiento especializado. Muchas se verán obligadas a cambiar sus profesiones por completo.

Cuando un comerciante se encuentra con que cierto tipo de producto no se está vendiendo, normalmente lo sustituye por otro que tenga más demanda. Las personas que comercializan servicios personales también deben ser comerciantes eficientes. Si sus servicios no proporcionan los ingresos adecuados en una ocupación, deben cambiarse a otra en la que haya más oportunidades.

Stuart Austin Wier estudió para ser Ingeniero Civil y trabajó en este campo hasta que la depresión limitó su mercado de manera que no obtenía los ingresos necesarios. De este modo, hizo un inventario de sí mismo, decidió cambiar su profesión y estudiar Derecho, regresó a la escuela e hizo unos cursos especiales para ser abogado empresarial. A pesar de que la crisis no había terminado, acabó su formación, aprobó los exámenes y rápidamente se labró una carrera de abogacía muy lucrativa en Dallas, Texas; de hecho, tuvo que rechazar a muchos clientes.

Simplemente para aclarar las cosas, y para anticiparme a las justificaciones de quienes dirán: "Yo no pude ir a la escuela porque tenía una familia a la que mantener" o "Soy demasiado mayor para eso", agregaré que Stuart tenía más de cuarenta años y estaba casado cuando volvió a estudiar. Además, como hizo una selección muy cuidadosa de cursos muy especializados en las universidades mejor preparadas para enseñar las materias elegidas, pudo completar en dos años un curso para el que la mayoría de los estudiantes de Derecho necesitan cuatro años. ¡VALE LA PENA SABER CÓMO ADQUIRIR EL CONOCIMIENTO!

La persona que deja de estudiar simplemente porque ha terminado la escuela está inevitablemente destinada para siempre a la mediocridad, sea cual sea su vocación. El camino del éxito es el camino de la continua búsqueda de conocimiento.

Consideremos un caso concreto. Durante la depresión, un vendedor de una tienda de comestibles se encontró de pronto sin empleo. Como tenía un poco de experiencia en teneduría de libros, se inscribió en un curso especializado en contabilidad para familiarizarse con las últimas novedades en teneduría y en equipos de oficina y se puso a trabajar por su cuenta. Empezó con el charcutero para quien había estado trabajando e hizo contratos con más de cien pequeños comerciantes para llevarles la contabilidad a una tarifa mensual muy económica. Su

idea era tan práctica que pronto se vio en la necesidad de abrir una oficina portátil en un pequeño camión de reparto que equipó con máquinas modernas de teneduría de libros. Actualmente tiene una flota de estas oficinas "sobre ruedas", cuenta con un gran equipo de ayudantes y proporciona a los pequeños comerciantes uno de los mejores servicios de contabilidad a un precio muy asequible.

El conocimiento especializado, sumado a la imaginación, fueron los ingredientes de este negocio único y rentable. El año pasado, el propietario de este negocio pagó en impuestos sobre la renta casi diez veces más de lo que pagaba el charcutero para el que trabajaba cuando la crisis lo obligó a enfrentarse a adversidades temporales que, al final, resultaron ocultar una gran ventaja.

¡El inicio de este próspero negocio fue una IDEA! Puesto que tuve el privilegio de proporcionarle esa idea al vendedor sin empleo, ahora me tomo el privilegio mayor de sugerir otra idea que acarrea la posibilidad de lograr unos ingresos mucho más elevados. También permite prestar servicios a miles de personas a las que les hace mucha falta.

Dicha idea me la sugirió el vendedor que dejó las ventas para dedicarse únicamente al negocio de teneduría de libros. Cuando le propuse la idea como una solución a su desempleo, rápidamente exclamó: "Me gusta la idea, pero no sabría cómo convertirla en dinero efectivo". En otras palabras, se quejó de que no sabría cómo comercializar su conocimiento en teneduría de libros después de haberlo adquirido.

Por consiguiente, esto planteó otro problema que tenía que resolverse. Con ayuda de una joven mecanógrafa con una excelente caligrafía y que podía armar toda la

idea, ella preparó un libro muy atractivo que describía las ventajas de un nuevo sistema de teneduría de libros.

Las páginas se redactaron muy cuidadosamente, y se insertaron en un álbum que se utilizó como un vendedor silencioso con el cual se pudo explicar la historia de este nuevo negocio con tanta eficacia que el propietario pronto tenía más clientes de los que podía atender.

Hay miles de personas a lo largo y ancho del país que necesitan los servicios de un especialista en ventas capaz de prepararles un currículo atractivo para ofrecer sus servicios personales. Los ingresos anuales de tal servicio fácilmente pueden superar los de las grandes agencias de empleo y el beneficio del servicio tal vez sea mucho mejor para el comprador que cualquiera de los que pueda obtener de una agencia de empleo.

La IDEA aquí descrita nació de la necesidad de resolver una emergencia que tenía que cubrirse, pero no sólo le sirvió a esa persona. La mujer que creó la idea tenía una IMAGINACIÓN brillante. En su idea recién nacida vio una nueva profesión que estaba destinada a prestar servicios muy valiosos a miles de personas que necesitan una orientación práctica para vender sus servicios personales.

Impulsada a la acción por este éxito instantáneo de su primer "PLAN PREPARADO PARA VENDER SERVICIOS PERSONALES", esta enérgica mujer se enfocó a la solución de un problema similar de su hijo quien acababa de terminar la universidad, pero había sido incapaz de encontrar un mercado para vender sus servicios. El plan que ideó fue el mejor espécimen de comercialización de servicios personales que jamás he visto.

Cuando terminó el currículo, éste contenía casi cincuenta páginas de información hermosamente escrita y perfectamente organizada que explicaba la historia de la capacidad innata de su hijo, de sus estudios, sus experiencias personales y una gran variedad de información demasiado extensa para describirla. El currículo también contenía una descripción detallada del puesto que deseaba su hijo y un esquema completo del plan que llevaría a cabo para alcanzar ese puesto.

La preparación del currículo requirió de varias semanas de trabajo durante las cuales su creadora envió a su hijo a la biblioteca pública casi cada día para que le procurara la información necesaria para vender sus servicios con la mayor ventaja posible. También lo envió a todas las empresas competidoras de su futuro empleo y de ahí reunió información crucial sobre sus métodos comerciales, que fueron de gran valor en la formación del plan que pretendía utilizar para alcanzar el puesto que deseaba. Cuando terminó el plan, éste contenía más de media docena de buenas sugerencias para el uso y el beneficio del futuro empleador (dichas sugerencias fueron puestas en práctica por la compañía).

Uno podría preguntarse: "¿Por qué tomarse tantas molestias para obtener un empleo?". La respuesta es clara y dramática puesto que abarca un tema que adopta las proporciones de una tragedia con millones de hombres y mujeres cuya única fuente de ingresos son los servicios personales.

La respuesta es: "¡HACER ALGO BIEN NUNCA ES UNA COMPLICACIÓN! EL PLAN QUE PREPARÓ ESTA MUJER PARA BENEFICIO DE SU HIJO LO AYUDÓ A CONSEGUIR EL TRABAJO QUE DESEABA EN LA PRIMERA ENTREVISTA Y CON UN SUELDO QUE ESTIPULÓ ÉL MISMO".

Además, y esto también es importante, EL PUESTO NO REQUERÍA QUE EL JOVEN COMENZARA DESDE ABAJO. EMPEZÓ A TRABAJAR COMO EJECUTIVO PRINCIPIANTE Y CON UN SUELDO DE EJECUTIVO.

Pero se preguntará, "¿Por qué tomarse tantas molestias?"

Por una razón; la PRESENTACIÓN PLANIFICADA de la solicitud para ese puesto le permitió ahorrarse no menos de diez años que, de otra forma, habría necesitado para llegar al punto en el que comenzó si hubiera "empezado desde abajo".

La idea de empezar desde los puestos inferiores y forjarse el propio camino para ascender puede parecer razonable, pero la principal objeción que se le puede hacer es que son demasiadas las personas que empiezan desde abajo y que nunca logran asomar lo suficiente el rostro para que la OPORTUNIDAD las vea, de modo que permanecen siempre en estos puestos. También cabe recordar que la perspectiva que uno observa desde abajo no es tan brillante ni alentadora. Tiende a terminar con la ambición. Lo llamamos "caer en la rutina", que significa que aceptamos nuestro destino porque nos formamos el HÁBITO de tener una rutina cotidiana, un hábito que finalmente llega a estar tan arraigado que dejamos de intentar deshacernos de él. Por eso también vale la pena empezar uno o dos pasos por encima, ya que de este modo uno se forma el HÁBITO de mirar a su alrededor, de observar como progresan los demás, de ver la OPORTUNIDAD y de aprovecharla sin titubear.

Dan Halpin constituye un ejemplo magnífico de lo que trato de decir. Durante sus años universitarios fue gerente del famoso equipo de fútbol de Notre Dame que

fue campeón nacional en 1930 cuando estaba bajo la dirección del difunto Knute Rockne.

Quizás fue el gran entrenador el que lo inspiró a apuntar alto y a NO CONFUNDIR LAS DERROTAS TEMPORALES CON EL FRACASO, igual que Andrew Carnegie, el gran líder industrial, inspiró a sus jóvenes empresarios a fijarse grandes objetivos. De todos modos, el joven Dan terminó la universidad en un momento muy desfavorable cuando la crisis había creado una gran escasez de empleos, así que, después de aventurarse un poco en las inversiones y en el mundo del cine, aprovechó la primera oportunidad que encontró de tener un buen futuro vendiendo audífonos por comisión. CUALQUIER PERSONA PUEDE EMPEZAR EN UN TRABAJO ASÍ Y HALPIN LO SABÍA, pero fue suficiente para que se le abrieran las puertas de la oportunidad.

Durante casi dos años siguió haciendo lo mismo a disgusto, pero jamás habría progresado si no hubiera hecho algo para terminar con su insatisfacción. En un principio aspiró al puesto de Asistente Gerente de Ventas de su empresa y lo consiguió. Este primer paso lo situó a una altura suficiente de la multitud como para permitirle ver oportunidades todavía mejores y al mismo tiempo lo colocó en un lugar donde la OPORTUNIDAD PODÍA VERLO A ÉL.

Alcanzó una cifra tan elevada de ventas de audífonos que A. M. Andrews, el Presidente de la Junta Directiva de Dictograph Products Company, una empresa competidora de la compañía para la que trabajaba Halpin, quiso conocer a ese tal Dan Halpin que estaba haciendo perder grandes sumas a la bien establecida Dictograph Company. Mandó llamar a Halpin. Al terminar la entrevista, Halpin era el nuevo gerente de ventas de la Acousticon Division.

Entonces, para poner a prueba el temple de Halpin, el señor Andrews se fue a Florida tres meses y lo abandonó a su suerte en su nuevo trabajo. ¡No se hundió! La filosofía de Knute Rockne de "todos adoran a un ganador, pero nadie tiene tiempo para un perdedor" lo motivó a poner tanto empeño en su trabajo que pronto fue elegido vicepresidente de la empresa y Director General de las Acousticon y Silent Radio División, un trabajo que la mayoría de las personas estarían orgullosas de lograr tras diez años de dedicación incondicional. Halpin lo logró en poco más de seis meses.

Resulta difícil decir quién de los dos, si el señor Andrews o el señor Halpin, es digno de más elogios por el hecho de que ambos demostraron tener una gran cantidad de esa tan extraña cualidad llamada IMAGINACIÓN. El señor Andrews merece reconocimiento por ver en el joven Halpin "un hombre emprendedor" de primer orden. Halpin merece reconocimiento POR NEGARSE A COMPROMETERSE CON LA VIDA ACEPTANDO Y MANTENIENDO UN EMPLEO QUE NO QUERÍA y éste es uno de los principales aspectos que estoy tratando de enfatizar a través de esta filosofía: que ascendemos a mejores puestos o permanecemos en lo más bajo DEBIDO A CONDICIONES QUE PODEMOS CONTROLAR SI ASÍ LO DESEAMOS.

También estoy tratando de destacar otro aspecto: que tanto el éxito como el fracaso son, en gran parte, el resultado de HÁBITOS. No me cabe la menor duda de que la estrecha relación entre Dan Halpin y el mejor entrenador de fútbol de Estados Unidos infundió en su mente el mismo tipo de DESEO de sobresalir que hizo mundialmente famoso al equipo de fútbol de Notre Dame. Verdaderamente, hay algo de cierto en la idea de que el culto al héroe es beneficioso siempre y cuando uno venere a un GANADOR. Halpin me dice que Rockne fue uno de los mayores líderes mundiales de toda la historia.

Mi creencia en la teoría de que las asociaciones mercantiles son factores vitales tanto en el éxito como en el fracaso fue demostrada recientemente cuando mi hijo Blair negoció con Dan Halpin su puesto de trabajo.

Halpin le ofreció un salario inicial de aproximadamente la mitad de lo que hubiera obtenido de una empresa rival. Ejercí mi presión como padre para convencerlo de que aceptara el puesto con el señor Halpin porque CREO QUE UNA ESTRECHA RELACIÓN CON ALGUIEN QUE SE NIEGA A COMPROMETERSE CON LAS CIRCUNSTANCIAS QUE NO LE AGRADAN ES UNA VENTAJA QUE NO PUEDE VALORARSE EN TÉRMINOS ECONÓMICOS.

Estar "abajo" es estar en un lugar monótono, lúgubre y poco lucrativo para cualquier persona. Por eso me he tomado tiempo para describir de qué forma pueden eludirse los comienzos desde abajo con una buena planificación. Por eso también he dedicado tanto espacio para describir esta nueva profesión creada por una mujer que se animó a realizar un buen trabajo de PLANIFICACIÓN porque quería que su hijo tuviera una "oportunidad" favorable.

Con las nuevas condiciones que trajo la Gran Depresión apareció también la necesidad de nuevas y mejores formas de vender los SERVICIOS PERSONALES. Es difícil determinar por qué nadie descubrió antes esta magnífica necesidad a la vista del hecho de que el dinero cambia mucho más rápido de manos con los servicios personales que con cualquier otro propósito. El sueldo mensual de estos asalariados es tan elevado que alcanza los cientos de millones y la distribución anual asciende a miles de millones.

¡Quizás algunos descubrirán en la IDEA descrita aquí brevemente el núcleo de las riquezas que DESEAN! Ideas con mucho menos mérito han sido semillas de las que han crecido grandes fortunas.

La idea de las tiendas de "Woolworth de Cinco y Diez Centavos", por ejemplo, tuvo mucho menos mérito y, sin embargo, su creador amontonó una fortuna. Aquellos que vean la OPORTUNIDAD al acecho en esta sugerencia, encontrarán una ayuda muy valiosa en el capítulo sobre la planificación organizada.

A propósito, un vendedor eficaz de los servicios personales podría encontrar una demanda creciente de sus servicios donde quiera que haya hombres y mujeres en busca de mejores mercados para sus servicios. Con la formación del Equipo Maestro, varias personas con un talento adecuado podrían formar una alianza y tener un negocio rentable muy rápidamente. Un integrante podría ser un buen redactor con talento en publicidad y ventas, otro ser hábil en mecanografía y otro ser un negociante de primera clase que diera a conocer al mundo su servicio. Si una persona poseyera todas estas habilidades podría llevar el negocio por su cuenta hasta que éste creciera excesivamente.

La mujer que preparó el "Plan de Ventas de Servicios Personales" para su hijo actualmente recibe peticiones de todo el país para ayudar en la preparación de planes similares para otras personas que desean vender sus servicios personales a mayor precio. Tiene una plantilla de mecanógrafos, artistas y escritores expertos que poseen la capacidad de destacar el historial con tanta eficacia que los servicios personales de uno pueden venderse por mucho más dinero que el que se ofrece por servicios similares. Confía tanto en su capacidad que cobra un porcentaje de la tarifa aumentada que consigue para sus clientes.

No debe suponerse que su plan simplemente consiste en una política de ventas ingeniosa con la que ayuda a hombres y mujeres a exigir y conseguir más dinero por los mismos servicios que ya ofrecían a un menor precio. Se ocupa tanto de los intereses del comprador como del vendedor de los servicios personales, de modo que formula su plan para que el empleador reciba el valor total por el dinero adicional que paga. El método gracias al cual logra estos sorprendentes resultados es un secreto profesional que no ha revelado a nadie más que a sus propios clientes.

Si tienes la IMAGINACIÓN y buscas una salida más provechosa para tus servicios personales, esta sugerencia puede ser el estímulo que ha estado buscando. La IDEA es capaz de proporcionar un ingreso mucho mayor que el de un médico, abogado o ingeniero "promedio" cuya formación supuso varios años en la universidad. Puede vender la idea a aquellos que buscan nuevos puestos de prácticamente todas las posiciones relacionadas con la capacidad directiva o ejecutiva y a aquellos que desean un nuevo convenio en su salario en su puesto actual.

¡Las IDEAS más acertadas no tienen un precio fijo! Tras todas estas IDEAS hay un conocimiento especializado. Desafortunadamente, para aquellos que no hallan la riqueza en abundancia, el conocimiento especializado es más abundante y se adquiere más fácilmente que las IDEAS. Por eso cada vez hay más demanda universal y más oportunidades para aquellas personas capaces de ayudar a los hombres y las mujeres a vender sus servicios personales a cambio de más beneficios. Capacidad significa IMAGINACIÓN, la única cualidad necesaria para combinar el conocimiento especializado con IDEAS y así formar PLANES ORGANIZADOS ideados para proporcionar riquezas.

Si tienes IMAGINACIÓN, este capítulo puede presentarte una idea que sirva como punto de partida de las riquezas que desea. Debes recordar que la IDEA es la pieza principal. El conocimiento especializado puedes encontrarlo a la vuelta de la esquina, ¡de cualquier esquina!

Capítulo 6

Imaginación: El taller de la Mente

El Quinto Paso Hacia la Riqueza

La imaginación es literalmente el taller en donde se plasman todos los planes creados por el hombre. El impulso, el DESEO, se le da perfil, forma y ACCIÓN con ayuda de la facultad imaginativa de la mente.

Se dice que el ser humano puede crear cualquier cosa que pueda imaginarse.

De todas las épocas de la civilización, la actual es la más favorable para el desarrollo de la imaginación porque es una era de cambios rápidos. Por todas partes uno puede encontrar estímulos que desarrollan la imaginación.

Con ayuda de esta facultad imaginativa, el ser humano ha descubierto y dominado más fuerzas de la naturaleza durante los últimos cincuenta años que durante la historia entera de la raza humana previa a este período. Ha conquistado el espacio aéreo tan íntegramente que los pájaros son pésimos competidores a su lado. Ha dominado el éter y lo ha utilizado como medio de comunicación instantánea con cualquier parte del mundo. Ha analizado y pesado el sol desde una distancia de millones de kilómetros y ha determinado, con ayuda de la IMAGINACION, los elementos que lo componen. Ha descubierto que su propio cerebro es una estación emisora y receptora de la vibración del pensamiento y ahora está empezando a develar cómo hacer un uso práctico de tal descubrimiento. Ha aumentado la velocidad de la locomoción hasta el punto de que ahora puede viajar a una velocidad de más de quinientos kilómetros por hora.

Pronto llegará un momento en el que una persona podrá desayunar en Nueva York y almorzar en San Francisco.

LA UNICA LIMITACIÓN DEL SER HUMANO, en su facultad de razonamiento, SE HALLA EN EL DESARROLLO Y USO QUE HACE DE SU IMAGINACIÓN. Todavía no ha alcanzado la cúspide del desarrollo en el uso de su facultad imaginativa. Únicamente ha descubierto que tiene imaginación, y ha comenzado a utilizarla de una forma muy elemental.

DOS FORMAS DE IMAGINACIÓN

La facultad imaginativa funciona de dos formas distintas. Una se denomina "imaginación sintética" y la otra "imaginación creativa".

IMAGINACION SINTÉTICA:

A través de esta facultad, uno puede organizar antiguos conceptos, ideas o planes en nuevas combinaciones. Esta facultad no crea nada. Únicamente funciona con el material de la experiencia, la educación y la observación con que se alimenta. Es la facultad que más utiliza un inventor, a excepción del "genio" que recurre a la imaginación creativa cuando no puede resolver su problema con la imaginación sintética.

IMAGINACION CREATIVA:

A través de la facultad de la imaginación creativa, la mente finita del ser humano tiene una comunicación directa con la Inteligencia Infinita. Es la facultad mediante la que se reciben las "corazonadas" y las "inspiraciones" y por la cual todas las ideas básicas o nuevas se presentan al ser humano.

A través de esta facultad se reciben las vibraciones del pensamiento de las mentes de los demás y un individuo puede "sintonizarse" o comunicarse con el subconsciente de otro.

La imaginación creativa funciona de manera automática tal y como se describe en las siguientes páginas. Esta facultad SOLO funciona cuando la mente consciente está vibrando a un ritmo extremadamente rápido como, por ejemplo, cuando recibe la estimulación de la emoción de un deseo poderoso.

La facultad creativa se agudiza y se vuelve más receptiva a las vibraciones de las fuentes mencionadas en proporción al desarrollo que adquiere con el USO. ¡Esta afirmación es importante! Cabe reflexionar sobre ella antes de seguir adelante.

Debes tener presente a medida que sigas estos principios que toda la historia sobre cómo convertir un DESEO en dinero no puede revelarse en una sola frase. La historia estará completa sólo cuando uno haya DOMINADO, ASIMILADO y EMPEZADO HACER USO de todos los principios.

Los grandes líderes de los negocios, la industria y las finanzas y los grandes artistas, músicos, poetas y escritores han llegado a ser excelentes porque desarrollaron la facultad de la imaginación creativa.

Tanto la imaginación creativa como la sintética se agudizan con el uso, del mismo modo que cualquier músculo u órgano del cuerpo.

El deseo es sólo un pensamiento, un impulso. Es borroso y efímero. Es abstracto y carece de valor hasta que se trasforma en su homólogo físico. Mientras que la imaginación sintética es un tipo de imaginación que se utilizará con mayor frecuencia en el proceso de trasformar el impulso del DESEO en dinero, uno debe

tener presente el hecho de que tal vez tengas que afrontar circunstancias y situaciones que exijan igualmente el uso de la imaginación creativa.

La facultad imaginativa puede debilitarse con la inactividad y reavivarse y agudizarse con el USO. Esta facultad no desaparece, a pesar de que puede permanecer inactiva por el desuso. Le animo a que centre su atención, por lo pronto, en el desarrollo de la imaginación sintética, ya que es la facultad que usará más a menudo en el proceso de convertir su deseo en dinero.

La transformación del impulso intangible del DESEO en una realidad tangible de DINERO requiere el uso de uno o varios planes, y éstos deben formarse con ayuda de la imaginación, principalmente de la facultad sintética.

Debes leer todo el libro y luego regresar a este capítulo para empezar inmediatamente a poner a trabajar tu imaginación en la construcción de uno o varios planes para la trasformación de tu DESEO en dinero. Casi en cada capítulo se han dado instrucciones detalladas sobre cómo construir planes. Debes llevar a cabo las instrucciones que mejor se ajusten a tus necesidades y poner por escrito tu plan si es que todavía no lo has hecho. En cuanto lo hayas terminado, INDUDABLAMENTE le habrás dado una forma concreta a tu DESEO intangible. Lee la frase anterior una vez más. Léela en voz alta, muy despacio y mientras lo haces, debes recordar que en el momento en que escribas el planteamiento de tu deseo y un plan para su realización, en realidad HABRÁS DADO EL PRIMERO de los pasos que te permitirán convertir tu pensamiento en su homólogo físico.

La tierra en la que vives, tú y todas las demás cosas materiales, son el resultado de un cambio evolutivo a través del cual microscópicas porciones de materia se han organizado y dispuesto de una forma ordenada.

Además, y esta afirmación tiene mucha importancia, esta tierra, cada una de los miles de millones de células individuales de nuestro cuerpo y cada átomo de materia, empezaron siendo una forma de energía intangible. ¡El DESEO es un impulso del pensamiento! Los impulsos del pensamiento son formas de energía. Cuando uno empieza con el impulso del pensamiento o DESEO de acumular dinero, estás poniendo a tu servicio el "material" que la naturaleza empleó para crear este planeta y todas las formas materiales del universo, incluyendo el cuerpo y el cerebro en el que tienen lugar los impulsos del pensamiento.

Hasta donde la ciencia ha podido determinar, el universo entero está constituido únicamente por dos elementos: la energía y la materia. Con la combinación de la energía y la materia se ha creado todo aquello que es perceptible para el ser humano, desde la estrella más grande que flota en los cielos hasta el mismo ser humano.

Tienes ahora la tarea de intentar sacar provecho del método de la Naturaleza. Está (esperemos honesta y seriamente) intentando adaptarse a las leyes de la Naturaleza y lo hace esforzándose en convertir un DESEO en su equivalente físico o monetario. ¡PUEDES LOGRARLO! ¡OTROS YA LO HAN CONSEGUIDO!

Uno puede ganarse una gran fortuna con ayuda de leyes que son inmutables. Pero, primero, debe familiarizarse con ellas y aprender a UTILIZARLAS. A través de la repetición y de aproximarme a la descripción de estos principios desde cada ángulo concebible, espero revelarle el secreto con el que se ha acumulado toda gran

fortuna. Por extraño y paradójico que pueda parecer, el "secreto" NO ES UN SECRETO. La propia naturaleza nos lo pone delante en la tierra donde vivimos, en las estrellas, en los planetas que orbitan a nuestro alrededor, en los elementos que nos rodean, en cada hebra de hierba y en cada forma de vida que podemos observar.

La naturaleza nos revela este "secreto" en términos biológicos, en la conversión de una diminuta célula, tan pequeña que puede perderse en la punta de un alfiler, en un SER HUMANO que está ahora leyendo esta frase. ¡Sin duda, la conversión del deseo en su equivalente físico no tiene nada de milagroso!

No debes desanimarte si no comprendes todo lo que se ha dicho. A menos que hayas sido un estudioso de la mente, no se espera que asimiles todo lo expuesto en este capítulo en una primera lectura.

Pero, a tu tiempo, harás un buen progreso. Los principios que se presentan a continuación te abrirán el camino hacia la comprensión de la imaginación. Debes asimilar aquello que comprendes a medida que leas esta filosofía por primera vez y luego, cuando vuelvas a releerla y estudiarla, descubrirás que ha ocurrido algo que te aclara las cosas y le das una comprensión más amplia del todo. Es importante que NO TE DETENGAS, que no dudes de tu estudio de estos principios hasta que hayas leído el libro por lo menos TRES veces, pues para entonces no querrás detenerse.

CÓMO HACER UN USO PRÁCTICO DE LA IMAGINACIÓN

Las ideas son el punto de partida de todas las fortunas. Las ideas son productos de la imaginación. Examinemos algunas de las ideas famosas que han ocasionado enormes fortunas, con la esperanza de que estos ejemplos trasmitan la información

precisa en lo que respecta al método por el cual puede usarse la imaginación para acumular riquezas.

LA TETERA ENCANTADA

Hace cincuenta años, un viejo médico que vivía en el campo cabalgó hasta la ciudad, ató su caballo y con discreción, entró sigilosamente en una farmacia por la puerta trasera y empezó a "regatear" con el joven dependiente. Su misión estaba destinada a producir grandes riquezas para muchas personas. Iba a traer al sur el beneficio más grande desde la Guerra Civil.

Durante más de una hora, tras el mostrador, el viejo médico y el farmacéutico hablaron en voz baja. Entonces el médico salió de la tienda, fue a su calesa y regresó con una voluminosa tetera antigua y una gran paleta de madera (utilizada para remover los contenidos de la tetera) y las depositó en la parte trasera de la tienda.

El farmacéutico examinó la tetera, se introdujo las manos en el bolsillo, sacó un fajo de billetes y se los entregó al médico. El fajo contenía exactamente quinientos dólares: ¡Eran todos los ahorros del farmacéutico!

El médico le entregó una pequeña hoja de papel donde había escrita una fórmula secreta. ¡Las palabras de aquel pequeño trozo de papel bien valían el rescate de un Rey! ¡Pero no para el médico! Esas palabras mágicas eran necesarias para que la tetera empezara a hervir, pero ni el médico ni el joven farmacéutico sabían las fabulosas fortunas que iban a brotar de esa tetera.

El viejo médico estaba satisfecho de vender esos objetos por quinientos dólares. El dinero le permitiría saldar sus deudas y tener un poco de paz mental. ¡El farmacéutico se estaba arriesgando mucho apostando todos sus ahorros en un

simple trozo de papel y una vieja tetera! Nunca soñó que su inversión haría que de una tetera empezara a rebosar oro y que superaría el milagroso fenómeno de la lámpara de Aladino. ¡Lo que el farmacéutico había comprado realmente era una IDEA! La antigua tetera, la paleta de madera y el mensaje secreto del trozo de papel fueron secundarios. Las extrañas cualidades de aquella tetera empezaron a manifestarse después de que el nuevo propietario mezclara con las instrucciones secretas un ingrediente que el médico ignoraba por completo.

¡Te invito a que leas esta historia detenidamente y pongas a prueba tu imaginación! Trata de descubrir qué fue lo que añadió el joven farmacéutico al mensaje secreto y que hizo que de la tetera rebosara oro. Debes recordar, a medida que leas, que no se trata de una historia de Las Mil y Una Noches. Ésta es una historia de hechos reales, más extraños que la ficción; hechos que empezaron en forma de una IDEA.

Echémosle un vistazo a las extensas fortunas de oro que esta idea ha producido. Ha pagado, y aún sigue pagando, inmensas fortunas a hombres y mujeres de todo el mundo que distribuyen los contenidos de la tetera a millones de personas.

La antigua tetera ahora es una de las mayores consumidoras de azúcar del mundo y de este modo provee empleos permanentes a millones de hombres y mujeres que se ocupan de cultivar, refinar y comercializar la caña de azúcar.

La antigua tetera consume, anualmente, millones de botellas de vidrio y proporciona empleo a un enorme número de trabajadores del vidrio. La Antigua Tetera da empleo a un ejército de dependientes, taquígrafos, redactores y expertos en publicidad de toda la nación. Ha traído fama y fortuna a muchísimos artistas que han creado grandes obras con la descripción del producto.

La antigua tetera ha trasformado una pequeña ciudad sureña en la capital financiera del sur de Estados Unidos, donde ahora beneficia directa o indirectamente a cada negocio y prácticamente a cada residente de la ciudad.

La influencia de esta idea ahora beneficia a todos los países civilizados del mundo y vierte una corriente continua de oro a todos aquellos que la tocan.

El oro de esta tetera construye y actualmente mantiene una de las universidades más prominentes del sur de Estados Unidos, donde miles de jóvenes reciben la formación necesaria para triunfar.

La vieja tetera ha hecho otras cosas maravillosas. Durante la Gran Depresión, cuando muchas industrias, bancos y comercios cerraron y miles de personas perdieron su empleo. El propietario de esta tetera encantada siguió adelante dando empleo de manera permanente a un ejército de hombres y mujeres de todo el mundo y pagando porciones de oro adicionales a aquellos que, desde hacía mucho tiempo, tenían fe en la idea. Si el producto de esta vieja tetera de bronce pudiera hablar, explicaría historias de romances apasionantes en cualquier idioma. Historias de amor, historias de negocios, historias de hombres y mujeres profesionales que a diario reciben incentivos de ella.

El autor puede estar seguro de dar crédito de por lo menos una de estas historias porque formó parte de ésta y todo empezó no muy lejos del mismo lugar en el que el farmacéutico compró la vieja tetera. Fue en ese entonces cuando el autor conoció a su mujer, y fue ella la primera que le habló de la tetera encantada.

Fue el producto de esta tetera el que estábamos bebiendo cuando le pidió que lo aceptara "en las alegrías y en las penas".

Ahora que sabes que el contenido de la tetera encantada es una bebida famosa a nivel mundial, es adecuado que confiese que la ciudad natal de la bebida le proporcionó una esposa y que la bebida en sí le suministra estimulación del pensamiento sin intoxicación, y por consiguiente le sirve para refrescar la mente, necesaria para cualquier escritor que desea dar lo mejor de sí.

Sea quien seas, dondequiera que residas y cualquiera que sea tu profesión, recuerda en el futuro, cada vez que veas las palabras Coca-Cola, que éste es el vasto imperio de riqueza e influencia que creció de una simple IDEA, y que el misterioso ingrediente que mezcló el farmacéutico Asa Candler con la fórmula secreta fue ... ¡IMAGINACION!

Te aconsejo que te detengas y pienses en ello por un momento. Debes recordar, también que los trece pasos hacia la riqueza descritos en este libro fueron los medios a través de los que la influencia de la Coca-Cola se ha extendido a cada ciudad, pueblo, aldea y cruce de caminos del mundo, y que CUALQUIER IDEA que uno pueda crear, tan acertada y merecedora como la de la Coca-Cola, tiene la posibilidad de duplicar el magnífico resultado de este refresco mundialmente conocido.

Verdaderamente los pensamientos son cosas y su alcance es el mundo entero.

QUÉ HARÍAS SI TUVIERAS UN MILLÓN DE DÓLARES

Esta historia demuestra la veracidad del antiguo dicho, "donde hay una voluntad, hay un camino". Éste me fue dicho por el difunto Frank W. Gunsaulus, mi querido educador y clérigo que empezó su carrera de predicador en los corrales de ganado del sur de Chicago.

Cuando el doctor Gunsaulus estudiaba en la universidad observó muchos defectos de nuestro sistema educativo, defectos que creía que podía corregir si fuera el director de una universidad. Su deseo más profundo era convertirse en el director de una institución educativa en la que se enseñara a los jóvenes a "aprender con la práctica".

Se decidió a organizar una nueva universidad en la cual poder llevar a cabo sus ideas y donde no se viera desfavorecido por métodos ortodoxos de educación.

¡Necesitaba un millón de dólares para poner el proyecto en marcha! ¿Dónde tenía que tender sus manos para obtener una cantidad tan grande de dinero? Ésa era la pregunta que absorbía la mayor parte de los ambiciosos pensamientos del joven predicador.

Sin embargo, no parecía hacer progreso alguno. Cada noche se acostaba con ese pensamiento y se levantaba con él por la mañana. Se lo llevaba allá a donde fuera. Le dio vueltas en la cabeza una y otra vez hasta que se convirtió en una obsesión que le consumía todo el tiempo. Un millón de dólares es mucho dinero. Admitió esta realidad, pero también admitió el hecho de que la única limitación que hay es aquella que uno se crea en la propia mente.

Como era un filósofo además de un predicador, el doctor Gunsaulus reconoció, igual que todas las personas que han triunfado en la vida, que la DEFINICIÓN DEL PROPOSITO es el punto de partida del que uno debe empezar. También admitió que la definición del propósito adquiere energía, vida y fuerza cuando está respaldada por un DESEO ARDIENTE de convertir este objetivo en su equivalente material.

Conocía todas estas grandes verdades y, sin embargo, no sabía dónde ni cómo extender sus manos sobre un millón de dólares. El procedimiento natural hubiera sido rendirse y abandonar, lamentándose: "En fin, mi idea es buena, pero no puedo hacer nada con ella porque nunca podré procurarme el millón de dólares que necesito". Esto es precisamente lo que habría dicho la mayoría, pero no fue lo que dijo el doctor Gunsaulus. Lo que dijo y lo que hizo fue tan importante que a continuación se los presento para que se los explique él mismo:

"Un sábado por la tarde estaba sentado en mi habitación pensando en las maneras de conseguir el dinero necesario para llevar a cabo mis planes. ¡Durante casi dos años había estado pensando, pero no había hecho nada más que pensar!"

"Había llegado el momento de ACTUAR".

"Decidí, en aquel momento y en aquel lugar, que conseguiría el millón de dólares que necesitaba en el plazo de una semana. ¿Cómo? Eso no me preocupaba. Lo más importante era la decisión de conseguir el dinero en un tiempo concreto y en el momento en que llegué a tomar esa decisión tuve una extraña sensación de seguridad que nunca antes había experimentado. Algo en mi interior parecía decirme: "¿Por qué no habías tomado antes esa decisión? ¡El dinero te ha estado esperando todo este tiempo!".

"Las cosas empezaron a ocurrir rápidamente. Llamé a los periódicos y anuncié que iba a pronunciar un sermón a la

mañana siguiente que se titularía: "Lo que Haría Si Tuviera Un Millón de Dólares".

"Inmediatamente me puse a preparar el sermón, pero debo decir con franqueza que la tarea no fue difícil, porque había estado preparándolo durante casi dos años. ¡El espíritu que había tras él era parte de mí!"

"Mucho antes de la medianoche había terminado de escribirlo. Me acosté y me quedé dormido con una sensación de confianza, pues ya podía verme en posesión del millón de dólares".

"Por la mañana me levanté temprano, tomé un baño, leí el sermón y luego me arrodillé para pedir que mi sermón llamara la atención de alguien que pudiera proporcionarme el dinero necesario".

"Mientras estaba rezando volví a tener esa sensación de seguridad de que el dinero se estaba aproximando. Con toda la emoción, salí de casa sin el sermón y no me percaté del descuido hasta que estaba en el púlpito listo para empezar a hablar".

"Era demasiado tarde para volver a casa a buscar los apuntes, ¡Y qué suerte que no pudiera hacerlo! En lugar de eso, mi propio subconsciente me entregó el material que necesitaba. Cuando me levanté para empezar el sermón, cerré los ojos y hablé con todo el corazón y el alma acerca de mis sueños. No

sólo hablé con mi público; también creo que me dirigí a Dios. Expliqué lo que haría con un millón de dólares si tuviera esta cantidad en mis manos. Describí el plan que tenía en mente para organizar una gran institución educativa donde los jóvenes aprendieran a hacer cosas prácticas y al mismo tiempo desarrollaran su intelecto".

"Cuando terminé y me senté, un hombre se levantó lentamente de su asiento a unas tres filas de la parte trasera y se abrió paso hacia el púlpito. Me preguntaba qué es lo que iba a hacer. Subió a la plataforma, extendió su mano y dijo: "Reverendo, me gustó su sermón. Creo que puede hacer todo lo que ha dicho que haría si tuviera un millón de dólares. Para demostrarle que le creo a usted y a su sermón, si mañana por la mañana viene a mi oficina le daré el millón de dólares. Mi nombre es Phillip D. Armour"".

El joven doctor Gunsaulus fue a la oficina del señor Armour y éste le entregó el millón de dólares. Con ese dinero fundó el Armour Institute of Technology.

Se trata de una cantidad de dinero superior al que la mayoría de los predicadores jamás verán en toda su vida, sin embargo, el impulso de pensamiento que había tras ese dinero se creó en la mente del joven predicador en una fracción de minuto. El millón de dólares necesario apareció como resultado de una idea. Tras la idea había un DESEO que el joven Gunsaulus había estado alimentando en su mente durante casi dos años.

Cabe observar este hecho importante... ¡ÉL CONSIGUIO EL DINERO EN MENOS DE TREINTA Y SEIS HORAS DESPUES DE HABER TOMADO LA DECISIÓN DEFINITIVA DE CONSEGUIRLO Y DE DECIDIR UN PLAN CONCRETO PARA ESE FIN!

La vaga idea del joven Gunsaulus sobre el millón de dólares y su poca esperanza de conseguirlo no tenía nada de nuevo o peculiar. Otros antes que él, y muchos desde su época, han tenido ideas similares. Sin embargo, había algo particularmente único y distinto sobre la decisión que tomó aquel sábado memorable cuando dejó atrás su incertidumbre y dijo al fin: "¡CONSEGUIRÉ ese dinero en una semana!"

¡Dios parece ponerse al lado del individuo que sabe exactamente lo que quiere si está dispuesto a conseguir precisamente ESO! ¡Además, el principio gracias al cual el doctor Gunsaulus consiguió su millón de dólares todavía sigue en pie! ¡Está disponible para ti! Esta ley universal es tan factible hoy como lo fue cuando el joven predicador la utilizó con tanto éxito. Este libro describe, paso a paso, los trece elementos de esta magnífica ley y sugiere cómo pueden ponerse en práctica. Observemos que Asa Candler y el doctor Frank Gunsaulus tenían una característica en común. Ambos conocían la sorprendente verdad de que las IDEAS PUEDEN CONVERTIRSE EN DINERO CON EL PODER DE UN OBJETIVO DEFINIDO Y UNOS PLANES CONCRETOS.

Si eres una de esas personas que creen que el trabajo arduo y la honradez por sí solos traerán riquezas, ¡Dios nos libre! ¡No es cierto!

¡Las riquezas cuando aparecen en grandes cantidades, nunca son el resultado de un trabajo ARDUO! Las riquezas aparecen, si lo hacen, en respuesta a demandas definidas, basadas en la aplicación de unos principios definidos, y no por casualidad

o suerte. Hablando en términos generales, una idea es un impulso del pensamiento que incita a la acción mediante un llamamiento de la imaginación. Todos los vendedores expertos saben que aun cuando las mercaderías no pueden venderse, las ideas sí. Los vendedores comunes no lo saben y por eso son "comunes".

Un editor de libros baratos hizo un descubrimiento muy preciado para todos los editores en general. Descubrió que muchas personas compran títulos en lugar del contenido del libro. Simplemente al cambiar el nombre de un libro que no se estaba vendiendo, las ventas de éste aumentaron hasta sobrepasar el millón de ejemplares. El contenido del libro se dejó intacto. Solamente se cambió la portada que llevaba el título que no se vendía y puso una nueva con un título que tenía más valor "taquillero".

Esto, por muy simple que parezca, ¡Fue una IDEA! Fue IMAGINACION.

Las ideas no tienen un precio establecido. El creador de ideas propone su propio precio y, si es astuto, lo consigue.

La industria cinematográfica creó toda una multitud de millonarios. La mayoría eran personas que no podían crear ideas, PERO tenían la imaginación de identificar ideas cuando las veían. La siguiente bandada de millonarios surgirá de la industria de la radio, que es nueva y todavía no está sobrecargada de personas con una imaginación brillante. Ganarán dinero aquellos que descubran o creen programas de radio nuevos y más atractivos y tengan la imaginación de reconocer el mérito y de dar a los oyentes la oportunidad de beneficiarse de él.

¡El patrocinador! Esa desgraciada víctima que ahora paga el costo de todo el "entretenimiento" de la radio, pronto adquirirá consciencia de la idea y exigirá algo a cambio de su dinero. La persona que gane la mano al patrocinador y proporcione

programas que presten un servicio útil es quien se enriquecerá en esta nueva industria.

Los cantantes populares de estilo romántico y otros pequeños artistas que actualmente contaminan el aire con chistes y bromas tontas. Seguirán los pasos de los pequeños madereros; y los verdaderos artistas, los que interpretan cuidadosamente programas planificados que se han diseñado para las mentes de los seres humanos y para entretener, les quitarán el sitio.

Aquí hay un amplio campo de oportunidades que protesta por la manera en que la falta de imaginación lo está destrozando y ruega que se rescate a cualquier precio. ¡Sobre todo, lo que la radio necesita son nuevas IDEAS!

Si te interesa este nuevo campo de oportunidades, tal vez puedas sacarle partido a la propuesta de que los buenos programas de radio del futuro dedicarán más atención a crear una audiencia que "compre" en lugar de una que "escuche". Dicho de otra forma, el productor de programas radiales que triunfa en el futuro debe hallar formas prácticas de convertir a sus "escuchas" en "compradores".

En otras palabras, el productor de programas de radio del futuro debe afinar sus presentaciones a fin de que muestren su efecto ante el público.

Los patrocinadores se están empezando a cansar de comprar charlas simplistas que venden, basadas en declaraciones aparecidas de la nada. Quieren, y en el futuro lo exigirán, pruebas indiscutibles de que el programa de Whoosit no sólo provoca la risa más tonta de la audiencia, sino que esta risa tonta puede vender mercancías.

Otra cosa que también deberían comprender bien aquellos que contemplan entrar a este nuevo campo de oportunidades, es que la publicidad por radio va a estar

dirigida por un nuevo grupo de expertos publicitarios, separados y distintos de los antiguos de los periódicos y las revistas. Los veteranos de la publicidad no pueden leer los guiones modernos de la radio porque han sido educados para VER ideas. ¡La nueva técnica de la radio requiere personas que puedan interpretar las ideas de un guion escrito en términos de SONIDOS! Me tomó un año de trabajo arduo y muchos millones de dólares comprender este concepto.

La radio, ahora mismo, está donde estaba la industria cinematográfica cuando Mary Pickford y sus rizos aparecieron por primera vez en las pantallas.

En la radio hay mucho trabajo para los que puedan crear o reconocer IDEAS. Si el anterior comentario sobre las oportunidades de la radio no ha puesto en marcha ninguna fábrica de ideas, deberías olvidarlo. Tu oportunidad está en algún otro campo. Si el comentario te ha fascinado lo más mínimo, entonces te aconsejo que sigas adelante con ello y tal vez encuentres la IDEA que necesitas para completar tu carrera.

Nunca debes dejar que te desanime el hecho de no tener experiencia en la radio. Andrew Carnegie apenas sabía algo sobre la fabricación del acero tengo su propia palabra acerca de ello, pero hizo un uso práctico de dos de los principios descritos en este libro y consiguió que el negocio del acero le brindara una fortuna.

La historia de prácticamente cada gran fortuna comienza el día en el que el creador y el vendedor de ideas se unen y trabajan en armonía. Carnegie se rodeó de hombres que podían hacer todo aquello que él no podía. Hombres que creaban ideas y hombres que las ponían en funcionamiento, y tanto él como los demás se hicieron fabulosamente ricos.

Millones de personas viven a la espera de "oportunidades" favorables. Quizás un golpe de suerte pueda traernos una oportunidad, pero el plan más seguro es aquel que no depende de la suerte. Fue una "casualidad" favorable la que me dio la mejor oportunidad de mi vida, pero tuve que dedicar veinticinco años de esfuerzo determinado para que esa oportunidad se convirtiera en una ventaja.

La "casualidad" consistió en mi buena fortuna de conocer y ganarme la cooperación de Andrew Carnegie. En aquella ocasión, Carnegie inculcó en mi mente la idea de organizar los principios del éxito en una filosofía del éxito. Millones de personas se han beneficiado de los descubrimientos hechos en los veinticinco años de investigación, y se han acumulado varias fortunas gracias a la aplicación de esta filosofía. El comienzo fue simple. Fue una IDEA que cualquier persona podría haber elaborado.

La oportunidad favorable llegó a través de Carnegie, pero ¿qué hay de la DETERMINACION, LA CONCRECION DEL OBJETIVO, ¿el DESEO DE ALCANZAR LA META y el ESFUERZO PERSISTENTE DE VEINTICINCO AÑOS? No fue un deseo ordinario el que sobrevivió a las decepciones, el desánimo, las derrotas temporales, las críticas y el constante recordatorio de la "pérdida de tiempo". ¡Fue un DESEO ARDIENTE!¡UNA OBSESIÓN!

La primera vez que el señor Carnegie implantó la idea en mi mente, traté de persuadirla, cuidarla y seducirla para que permaneciese viva. Gradualmente la idea se convirtió en un gigante con poder propio que me persuadió, asistió y dirigió a mí. Las ideas son así; primero uno les da vida, acción y orientación, y luego toman poder y apartan cualquier resistencia.

Las ideas son fuerzas intangibles, pero tienen más poder que las mentes de las que nacen. Tienen el poder de seguir viviendo, aunque el cerebro que las ha creado se haya convertido en polvo. Por ejemplo, consideremos la fuerza del cristianismo. Empezó siendo una simple idea que nació en la mente de Cristo. Su dogma principal era: "Trata a tus semejantes igual que quisieras ser tratado". Cristo ha regresado al origen del que Él vino, pero su IDEA sigue en pie.

Algún día tal vez crezca esta idea y llegue a alcanzar su máxima expresión; entonces habrá logrado el DESEO más profundo de Cristo. La IDEA se ha ido desarrollando únicamente durante dos mil años. ¡Démosle tiempo!

EL ÉXITO NO NECESITA EXPLICACIONES. EL FRACASO NO PERMITE EXCUSAS.

Capítulo 7

Planificación Organizada: La Cristalización del Deseo en Acción

El Sexto Paso Hacia la Riqueza

Has aprendido que todo lo que una persona crea o adquiere empieza en la forma de un DESEO, un deseo que se asume desde el comienzo de su viaje de lo abstracto a lo concreto hacia el taller de la IMAGINACION, donde se crean y organizan los PLANES para su transición.

En el segundo capítulo se enseñaron los seis pasos definidos y prácticos para hacer el primer movimiento en la conversión del deseo por dinero en su equivalente monetario. Uno de esos pasos es la elaboración de uno o varios planes DEFINIDOS y prácticos, a través de los cuales esta trasformación puede llevarse a cabo. A continuación, aprenderás a construir planes prácticos, para lo cual debe:

(a) Aliarse con un grupo de tantas personas como necesite para la creación y la realización del propio plan o planes para acumular dinero, haciendo uso del principio "Equipo Maestro" descrito en un capítulo posterior (obedecer a esta instrucción es absolutamente necesario. No debe desatenderse).

(b) Antes de formar el "Equipo Maestro", decida qué ventajas y beneficios se pueden ofrecer a los miembros del grupo a cambio de su cooperación. Nadie trabaja de forma indefinida sin algún tipo de compensación. Ninguna persona inteligente exige o espera que otra trabaje sin una compensación adecuada a pesar de que ésta no siempre sea en forma de dinero.

(c) Reunirse con los miembros del "Equipo Maestro" un mínimo de dos veces por semana, y más a menudo si es posible, hasta que conjuntamente se haya perfeccionado el plan o los planes necesarios para la acumulación de dinero.

(d) Mantener una ARMONIA PERFECTA con todos los miembros del "Equipo Maestro". Si uno no logra llevar a cabo esta instrucción al pie de la letra puede fracasar. El principio del "Equipo Maestro" no puede obtenerse donde no prevalece una ARMONÍA PERFECTA.

Debes tener presente los siguientes hechos:

Primero. Estás comprometido con una misión de suma importancia para ti. Para asegurarte de tener éxito debes tener unos planes inequívocos.

Segundo. Debes contar con la ventaja de la experiencia, la educación y la capacidad e imaginación innatas de otras mentes. Esto encaja con los métodos que han seguido todas las personas que han acumulado una gran fortuna.

Ningún individuo tiene suficiente experiencia, educación, capacidad innata y conocimiento para asegurar la acumulación de una gran fortuna sin la cooperación de otras personas. Todo plan que uno adopte en su intento de acumular riquezas debería ser la creación conjunta de tu plan y de todos los miembros de tu "Equipo Maestro". Uno puede elaborar sus propios planes tanto completamente como en parte, pero debes COMPROBAR QUE TODOS LOS MIEMBROS DE TU ALIANZA de "EQUIPO MAESTRO" HAN VERIFICADO Y ACEPTADO DICHOS PLANES.

Si el primer plan que uno adopta no funciona con éxito, debes reemplazarlo por un nuevo plan; si éste tampoco funciona, sustituirlo por otro y así

sucesivamente hasta que encuentres un PLAN QUE FUNCIONE. Precisamente aquí es donde la mayoría de las personas fracasan debido a su falta de PERSISTENCIA en la creación de nuevos planes que ocupen el lugar de aquellos que no funcionaron.

El ser humano más inteligente no puede triunfar en la acumulación de dinero ni en ninguna otra empresa sin planes prácticos y factibles. Debes tener presente este hecho y recordar que, cuando tus planes fracasen, la derrota temporal no es un fracaso definitivo. Puede que sólo signifique que tus planes no han sido acertados. Construye nuevos planes. Empieza de nuevo otra vez.

Thomas A. Edison "fracasó" diez mil veces antes de terminar la lámpara incandescente. Es decir, se encontró con derrotas temporales diez mil veces antes de que sus esfuerzos se coronaran con el éxito.

Una derrota temporal sólo debería significar una cosa: la certeza de que hay algo que no funciona en el plan. Millones de personas viven sumidas en la pobreza y la miseria porque carecen de un plan sólido con el que acumular una fortuna.

Henry Ford no acumuló una fortuna gracias a su extraordinaria mente, sino porque adoptó y siguió un PLAN que se demostró que era acertado. Podría señalar a miles de hombres con más educación que Ford y que, sin embargo, viven en la pobreza porque no poseen el plan CORRECTO para acumular dinero.

Los logros no pueden ser mejores de lo que permite la solidez de los PLANES. Tal vez parezca una declaración incuestionable, pero es cierto. Samuel Insull perdió su fortuna de más de cien millones de dólares.

La fortuna de Insull estaba construida sobre unos planes que eran razonables. La crisis económica obligó al señor Insull a CAMBIAR SUS PLANES, y el CAMBIO trajo consigo una "derrota temporal" porque sus nuevos planes NO FUERON ACERTADOS. El Sr. Insull ahora es un señor mayor, él podría, aceptar el "fracaso" en vez de "fracaso temporal," pero si su experiencia resultó ser un FRACASO, fue por el hecho de que carecía de la llama de la PERSISTENCIA para reconstruir sus planes.

Ningún individuo está vencido hasta que él mismo SE RINDE en su propia mente. Este hecho será repetido numerosas veces, porque es muy fácil "rendirse" a la primera señal de derrota.

James J. Hill se topó con fracasos temporales la primera vez que intentó aumentar el capital necesario para construir una línea de ferrocarril del este al oeste de Estados Unidos, pero él también convirtió la derrota en victoria por medio de nuevos planes.

Henry Ford tuvo fracasos temporales no sólo al inicio de su carrera en el mundo del automóvil, sino también después de haber alcanzado el éxito. Creó nuevos planes y siguió avanzando hacia la victoria económica.

Vemos a hombres que han acumulado grandes fortunas, pero a menudo sólo reconocemos su triunfo y pasamos por alto los fracasos temporales que han tenido que soportar antes de "llegar".

NINGUN SEGUIDOR DE ESTA FILOSOFIA PUEDE ESPERAR DE MANERA RAZONABLE ACUMULAR UNA FORTUNA SIN EXPERIMENTAR "DERROTAS TEMPORALES". Cuando el fracaso sobreviene, debemos aceptarlo como un indicativo de que nuestros planes no son

acertados y reconstruir estos planes para zarpar una vez más hacia nuestro codiciado objetivo. Si te rindes antes de haber alcanzado la meta, eres un "desertor".

QUIEN SE RINDE NUNCA GANA Y UN GANADOR NUNCA SE RINDE.

Le animo a que copie esta frase en un papel, la escriba con letras muy grandes de una pulgada y la coloque en un lugar donde pueda verla cada noche antes de acostarse y cada mañana antes de ir al trabajo.

Cuando uno empiece a seleccionar a los miembros de su "Equipo Maestro", debe tratar de seleccionar a aquellos que no se toman en serio las derrotas. Algunas personas creen ingenuamente que sólo el DINERO puede traer dinero. ¡No es cierto! El DESEO, convertido en su equivalente monetario gracias a los principios esbozados aquí, es el medio a través del que se "crea" el dinero. El dinero en sí no es nada sino materia inerte. No se puede mover, ni puede pensar o hablar, pero ¡Puede "oír" a una persona que lo DESEA y lo llama!

Lo que queda de este capítulo se ha dedicado a una descripción de las formas y maneras de comercializar los servicios personales. La información que aquí se trasmite proporcionará una ayuda práctica a cualquier persona que tenga cualquier tipo de servicio personal que vender, pero aportará un beneficio de inestimable valor a aquellos que aspiran a ser líderes en sus profesiones escogidas.

Una planificación inteligente es necesaria para tener éxito en cualquier actividad diseñada para acumular riquezas. Podrás encontrar aquí instrucciones detalladas para aquellos que desean empezar su acumulación de riquezas con la venta de servicios personales.

Debería ser alentador saber que prácticamente todas las grandes fortunas empezaron en alguna forma de compensación por unos servicios personales o por la venta de IDEAS. ¿Qué más, a parte de las ideas y los servicios personales, podría dar alguien sin propiedades a cambio de riquezas?

En términos generales podemos decir que existen dos tipos de personas. Unos son los que se conocen como LÍDERES y los otros son los SEGUIDORES. Debes decidir desde el principio si pretendes convertirte en un líder de tu profesión o permanecer como un seguidor. La diferencia en la compensación que reciben cada uno de ellos es sumamente grande. El seguidor no puede esperar de manera razonable la compensación a la que tiene derecho un líder, a pesar de que muchos seguidores cometan el error de esperar un sueldo similar.

Ser un seguidor no es una desgracia. Por otro lado, tampoco es un honor permanecer como un seguidor. La mayoría de los grandes líderes empezaron como seguidores. Se convirtieron en grandes líderes porque eran SEGUIDORES INTELIGENTES. Con raras excepciones ocurre que la persona que sigue a un líder con ingenio no llega a convertirse en un buen líder. La persona que puede seguir a un líder de la forma más eficiente es generalmente la que se desarrolla como líder con más rapidez. Un seguidor inteligente tiene muchas ventajas, entre ellas la de ADQUIRIR CONOCIMIENTOS DE SU LIDER.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL LÍDER

Los siguientes elementos son importantes para todo líder:

l. VALENTÍA INQUEBRANTABLE: basada en el conocimiento de uno mismo y de su profesión. Ningún seguidor desea que lo domine un líder que carece

de autoconfianza y de coraje. Un líder así no logrará dominar a ningún seguidor inteligente durante mucho tiempo.

2. AUTOCONTROL: La persona que no puede controlarse así misma nunca puede controlar a los demás. El autocontrol es un poderoso ejemplo para los seguidores y los más inteligentes lo emularán.

3. SENTIDO AGUDO DE LA JUSTICIA: sin sentido de la equidad y justicia, ningún líder puede dirigir a sus seguidores ni conservar su respeto.

4. FIRMEZA EN LAS DECISIONES: La persona que duda de sus decisiones muestra que no está segura de sí misma. No puede liderar con éxito a los demás.

5. FIRMEZA EN LOS PLANES. El buen líder debe planear su trabajo y trabajar su plan. Un líder que se guía por conjeturas y no tiene planes prácticos y definidos es comparable a un barco que no tiene timón. Tarde o temprano chocará contra las rocas.

6. TENER EL HABITO DE HACER MÁS DE LO QUE A UNO LE CORRESPONDE HACER: Una de las consecuencias de ser líder es que se debe estar dispuesto a hacer más de lo que se les exige a sus seguidores.

7. UNA PERSONALIDAD AGRADABLE. Un individuo descuidado o imprudente no puede ser un buen líder. El liderazgo requiere respeto. Los seguidores no respetarán a un líder que no califique alto en todos los factores de una personalidad agradable.

8. EMPATÍA Y COMPRENSIÓN: El buen líder debe ser empático con sus seguidores. Además, debe ser comprensivo con ellos y con sus problemas.

9. DOMINIO DEL DETALLE. El buen liderazgo necesita el dominio de los detalles del puesto de líder.

10. ESTAR DISPUESTO A ASUMIR TODA LA RESPONSABILIDAD: Un buen líder debe estar dispuesto a asumir la responsabilidad de los errores y los fallos de sus seguidores. Si trata de modificar esta responsabilidad dejará de ser líder. Cuando uno de sus seguidores cometa un error y se muestre incompetente, el líder debe considerar que es él quien ha fallado.

11. COOPERACION: Un buen líder debe comprender y aplicar el principio del esfuerzo cooperativo y ser capaz de lograr que sus seguidores hagan lo mismo. El liderazgo requiere PODER y el poder necesita COOPERACION. Hay dos formas de Liderazgo. El primero, y con mucho el más efectivo, es el LIDERAZGO QUE TIENE EL CONSENTIMIENTO y la comprensión de los seguidores. El segundo es el LIDERAZGO POR LA FUERZA, que no tiene el consentimiento ni la empatía de los seguidores.

La historia está repleta de pruebas de que el liderazgo por la fuerza no puede durar mucho tiempo. La caída y desaparición de los "Dictadores" y los reyes es relevante porque significa que la gente no tolera el liderazgo forzado de manera indefinida.

El mundo ha entrado en una nueva era de relaciones entre líderes y seguidores que claramente requiere de nuevos líderes y de un nuevo tipo de liderazgo en los negocios y la industria. Los que pertenecen a la vieja escuela del liderazgo por la fuerza deben comprender el nuevo tipo de liderazgo (cooperación) o relegarse a la masa de seguidores. No hay otra salida para ellos.

La relación del futuro entre el empresario y el trabajador o el líder y el seguidor será una relación de cooperación mutua, basada en un reparto equitativo de los

beneficios del negocio. En el futuro, la relación del empresario y el trabajador será más parecida que nunca a una asociación.

Napoleón, el Káiser Guillermo en Alemania, el Zar de Rusia y el Rey Alfonso XIII en España han sido ejemplos de liderazgo por la fuerza. Su liderazgo terminó. Sin muchas dificultades, uno podría indicar los prototipos de estos exlíderes en los líderes empresariales, financieros y obreros de Estados Unidos que han sido destronados o duramente criticados. ¡El liderazgo por consentimiento de los seguidores es el único que puede perdurar!

Las personas pueden seguir al líder por la fuerza temporalmente, pero no lo harán de buena gana.

El nuevo tipo de LÍDER poseerá los once factores del liderazgo que se han descrito en este capítulo, así como también algunos otros factores. La persona que haga de éstos la base de su liderazgo encontrará numerosas oportunidades para liderar en cualquier actividad. La depresión se prolongó en gran medida porque el mundo carecía del LIDERAZGO del nuevo tipo. Al término de la depresión, la demanda de líderes que fueran competentes en la aplicación de los nuevos métodos de liderazgo excedió de sobra la provisión. Algunos de los líderes del antiguo estilo se reformarán y adaptarán al nuevo estilo de liderazgo, pero en términos generales, el mundo tendrá que buscar nueva materia prima para sus líderes. ¡Esta necesidad podría ser tu OPORTUNIDAD!

LAS DIEZ PRINCIPALES CAUSAS DEL FRACASO EN EL LIDERAZGO

Llegamos ahora a los principales errores de los líderes que fracasan, porque es tan esencial saber QUÉ NO HACER como saber qué hacer.

l. INCAPACIDAD DE ORGANIZAR LOS DETALLES: Un liderazgo eficaz requiere la capacidad de organizar y dominar los detalles. Todo verdadero líder jamás está "demasiado ocupado" para hacer cualquier cosa que sea necesaria en su capacidad de líder. Cuando una persona, tanto si es un líder como un seguidor, admite que está "demasiado ocupada" para modificar sus planes o para prestar atención a cualquier emergencia, está admitiendo su incompetencia. El buen líder debe dominar todos los detalles referentes a su posición. Esto significa, por supuesto, que debe adquirir el hábito de delegar los detalles a sus competentes ayudantes.

2. MALA DISPOSICIÓN PARA PRESTAR SERVICIOS MODESTOS: Los verdaderos líderes están dispuestos, cuando la situación lo exige, a hacer cualquier tarea que hayan pedido realizar a otra persona. "El mejor de ustedes será vuestro servidor" es una verdad que todos los líderes competentes contemplan y respetan.

3. EXPECTATIVAS DE SER GRATIFICADOS POR LO QUE "SABEN" Y NO POR LO QUE HACEN CON AQUELLO QUE SABEN: El mundo no paga a las personas por lo que "saben", sino por lo que HACEN o inducen a hacer a los demás.

4. TEMOR A LA COMPETENCIA DE LOS SEGUIDORES: El líder que teme que alguno de sus seguidores ocupe su puesto está prácticamente condenado a ver como sus temores se hacen realidad tarde o temprano. El líder competente entrena a sus suplentes para poder delegar, a voluntad, cualquiera de los detalles de su puesto. Sólo de este modo un líder puede multiplicarse y prepararse para estar en muchos lugares y atender muchas tareas al mismo tiempo. Es una verdad inquebrantable que las personas reciben más gratificación de su HABILIDAD PARA LOGRAR QUE LOS DEMÁS RINDAN que de sus propios esfuerzos.

Un buen líder puede, a través de su conocimiento del trabajo y del magnetismo de su personalidad, aumentar enormemente la eficiencia de los demás e inducirlos a prestar más y mejores servicios de los que éstos podrían dar sin su ayuda.

5. FALTA DE IMAGINACIÓN: Sin imaginación el líder es incapaz de hacer frente a las urgencias y de crear planes con los que guiar a sus seguidores de forma eficaz.

6. EGOÍSMO: Sin duda, el líder que reclama todo el honor del trabajo de sus seguidores va a encontrar mucho resentimiento. El verdadero líder no RECLAMA NINGÚN HONOR. Está contento de ver como los honores, cuando los hay, son para sus seguidores porque sabe que la mayoría de las personas trabajarán más duro por los elogios y el reconocimiento que por el dinero.

7. INTOLERANCIA: Los seguidores no respetan a un líder intolerante. Además, la intolerancia, en cualquiera de sus variadas formas, destruye la resistencia y la vitalidad de cualquiera que se deje llevar por ella.

8. DESLEALTAD: Tal vez esta característica debería haber encabezado la lista. El líder que no es leal con su organización ni con su equipo, con quienes están por encima de él y con quienes están por debajo, no puede mantener su liderazgo durante mucho tiempo. La deslealtad sitúa a uno en la categoría más baja y atrae hacia sí el desprecio que se merece. La falta de lealtad es una de las principales causas del fracaso en cualquier actividad.

9. ÉNFASIS EN LA "AUTORIDAD" DEL LIDERAZGO: El buen líder dirige de manera estimulante y no intentando instigar miedo a sus seguidores. El líder que intenta impresionar a sus seguidores con su "autoridad" entra en la categoría de liderazgo por la FUERZA. Si un líder es un AUTÉNTICO LÍDER,

no tendrá ninguna necesidad de anunciar este hecho más que con su conducta: con empatía, comprensión, justicia y demostración de que conoce su trabajo.

10. INSISTENCIA EN EL TÍTULO: El líder competente no necesita ningún "título" para ganarse el respeto de sus seguidores. La persona que insiste demasiado en su título generalmente no tiene mucho más en qué apoyarse. Las puertas del despacho de un verdadero líder permanecen abiertas para todos los que deseen entrar, y su lugar de trabajo está libre de formalidades y ostentaciones.

Éstas son algunas de las causas más habituales del fracaso en el liderazgo. Cualquiera de estos fallos es suficiente para provocar el fracaso. Si aspiras a ser líder, debes analizar la lista detenidamente y asegurarte de que no posees ninguno de estos rasgos.

ALGUNOS CAMPOS FÉRTILES EN LOS QUE SE REQUERIRÁ EL "NUEVO LIDERAZGO"

Antes de terminar este capítulo, quiero destacar algunos de los campos fértiles donde se ha producido una disminución de liderazgo y en los que la nueva clase de líder podrá encontrar numerosas OPORTUNIDADES.

Primero. En el campo de la política hay una insistente demanda de nuevos líderes; una demanda que es nada menos que una emergencia. La mayoría de los políticos se han convertido, al parecer, en estafadores legales de gran calidad. Han aumentado las tasas y corrompido la maquinaria de la industria y los negocios hasta el punto en que la gente ya no puede soportar la carga.

Segundo. En el mundo de la banca se está produciendo una reforma. Los líderes de este campo han perdido casi toda la confianza del público. Los banqueros ya se han dado cuenta de la necesidad de una reforma y han empezado a llevarla a cabo.

Tercero. La industria necesita nuevos líderes. ¡La antigua clase de líderes pensaba y actuaba en términos de dividendos y no en términos de ecuaciones humanas! El futuro líder de la industria, si quiere perdurar, debe verse casi como un funcionario público cuya tarea es dirigir su organización de un modo que no cause apuros a ningún individuo ni grupo de individuos. La explotación de los trabajadores ya es cosa del pasado. La persona que aspira a liderar en el campo de los negocios, la industria y el trabajo debe recordar esto.

Cuarto. El líder religioso del futuro estará obligado a prestar más atención a las necesidades temporales de sus seguidores, a la solución de sus problemas económicos y personales del presente, y no tanto a su pasado que ya ha concluido o a su futuro que aún no llega.

Quinto. En las profesiones como derecho, medicina y educación va a ser necesaria una nueva clase de liderazgo; nuevos líderes van a ser una necesidad. Esto es especialmente verdadero en el campo de la educación. El líder de este campo deberá, en el futuro, encontrar maneras de enseñar a las personas CÓMO APLICAR el conocimiento que reciben en la escuela. Deberá tratar más con la PRÁCTICA que con la TEORÍA.

Sexto. En periodismo también serán necesarios nuevos líderes. Para dirigir con éxito los periódicos del futuro éstos deberán separarse del "privilegio especial" y liberarse del subsidio de la publicidad. Deben dejar de ser órganos de propaganda de los intereses que patrocinan sus columnas publicitarias. El tipo de periódico que

publica un escándalo e imágenes obscenas finalmente seguirá los pasos de todos los dispositivos que corrompen la mente humana.

Éstos son algunos de los campos en los que hay disponibles nuevas oportunidades para nuevos líderes y un nuevo tipo de liderazgo. El mundo está cambiando rápidamente. Esto significa que los medios a través de los que se promocionan los cambios en los hábitos de los seres humanos deben adaptarse a los cambios. Los medios aquí descritos son, principalmente, los que mejor pueden determinar la tendencia de la civilización.

CUÁNDO Y CÓMO HACER SOLICITUDES DE EMPLEO

La información detallada a continuación es el resultado neto de muchos años de experiencia durante los cuales miles de hombres y mujeres recibieron asistencia para comercializar sus servicios con eficacia. Por lo tanto, se puede confiar en la sensatez y la eficacia de esta información.

MEDIOS CON LOS QUE SE PUEDEN COMERCIALIZAR LOS SERVICIOS

La experiencia ha demostrado que los siguientes medios ofrecen los métodos más directos y eficaces para poner en contacto al vendedor de servicios personales con quien necesite comprarlos.

l. OFICINAS DE EMPLEO. Se debe tener cuidado y seleccionar únicamente las oficinas con buena reputación, en las que la gerencia pueda mostrar el historial de la obtención de resultados satisfactorios. Estas oficinas son bastante escasas.

2. PUBLICIDAD en periódicos, publicaciones comerciales, revistas y radio. Generalmente se puede confiar en que los anuncios clasificados garantizan resultados satisfactorios en el caso de los que solicitan puestos en oficinas u otros cargos asalariados comunes. La publicidad gráfica es más deseable en el caso de quienes buscan puestos ejecutivos y suelen publicarse en la sección del periódico más apta para llamar la atención de la clase de empresario que uno busca. El anuncio debe prepararlo un experto que conozca cómo destacar las suficientes cualidades vendibles para lograr respuestas.

3. CARTAS PERSONALES DE PRESENTACIÓN, dirigidas a determinadas firmas o personas que puedan necesitar los servicios que estamos ofreciendo. Es aconsejable que las cartas SIEMPRE se redacten a máquina y se firmen a mano. En la carta se debería enviar un "resumen" o esbozo completo de las cualificaciones del solicitante. Tanto la carta de presentación como el resumen de la experiencia y las cualificaciones debe prepararlas un experto (véanse las instrucciones sobre cómo proporcionar la información).

4. PRESENTACIÓN POR MEDIO DE RELACIONES PERSONALES: Siempre que sea factible, el aspirante debe tratar de aproximarse a un posible empleador a través de conocidos mutuos. Este método es particularmente ventajoso en el caso de los que buscan puestos ejecutivos y no desean dar la impresión de estar "promoviéndose como vendedores ambulantes".

5. PRESENTACION PERSONAL: En algunos casos puede ser más eficaz que el aspirante ofrezca en persona sus servicios a los posibles empleadores, en cuyo caso debería presentar una exposición completa de sus cualificaciones para el puesto, por la sencilla razón de que los empresarios a menudo desean repasar con sus socios el historial de los solicitantes.

INFORMACIÓN QUE DEBE INCLUIRSE EN UN "CURRÍCULUM U HOJA DE VIDA" ESCRITO

Este expediente debe prepararse con tanto detenimiento como un abogado prepararía el resumen de un caso que debe defender ante un tribunal. A menos que el aspirante tenga experiencia en la preparación de estos expedientes, es aconsejable que consulte a un experto y compre sus servicios para este fin. Los buenos comerciantes utilizan a hombres y mujeres que comprenden el arte y la psicología de la publicidad para presentar las virtudes de su mercancía. Cualquier persona que tenga servicios personales que vender debería hacer lo mismo. Es conveniente que en el currículum u hoja de vida aparezca la siguiente información:

l. Educación. Enunciar de forma breve y concreta la escolarización que uno ha tenido, en qué materias se ha especializado y las razones por las que ha elegido esa especialización.

2. Experiencia. Si uno ha tenido experiencia en cargos similares al que está buscando, debe describirla detalladamente y dar los nombres y las direcciones de sus antiguos contratantes. Asegurarse de destacar claramente cualquier experiencia especial que pueda haber tenido y que le pueda equipar para cubrir el cargo que busca.

3. Referencias. Prácticamente todas las firmas empresariales desean saber todo acerca de antiguos trabajos y antecedentes de los posibles trabajadores que buscan cargos de responsabilidad. Al currículum se le pueden adjuntar copias de cartas de:

a. Antiguos contratantes

b. Profesores con quienes estudió

c. Personas prominentes en cuyo juicio se puede confiar

4. Su Fotografía. Adjunte una fotografía reciente.

5. Solicitar un cargo concreto. Se debe evitar la solicitud de un puesto que no describa EXACTAMENTE el cargo concreto que busca. Nunca se debe solicitar "un puesto cualquiera" porque revela la falta de cualificaciones especializadas.

6. Especificar las cualificaciones para el cargo concreto que solicita. Exprese detalladamente los motivos por los que cree que está cualificado para el puesto que busca. Esto es LA SOLICITUD, y determinará, más que cualquier otro aspecto, la consideración que recibirá.

7. Ofrecerse para un período de prueba. En la mayoría de los casos, si uno está resuelto a conseguir el cargo que está solicitando, será sumamente efectivo ofrecerse para trabajar durante una semana, un mes o el período de tiempo necesario que permita a nuestro posible contratante juzgar nuestra valía SIN PAGARNOS. Tal vez parezca una sugerencia radical, pero la experiencia ha demostrado que rara vez deja de asegurar por lo menos la oportunidad de hacer una prueba. Si uno está SEGURO DE SUS CAPACIDADES lo único que necesita es una prueba.

Además, una oferta así indica que confías en tu capacidad para ocupar el cargo que buscas. Es muy convincente. Si el contratante acepta tu oferta y lo hace bien, es casi seguro que le pagarán por el período de "prueba". Hay que tener claro el hecho de que tu oferta se basa en:

a. Tu confianza en tu capacidad para ocupar el cargo.

b. Tu confianza en que tu posible jefe decida contratarte después de la prueba.

c. Tu EMPEÑO en conseguir el cargo que buscas.

8. Conocer el negocio de nuestro posible jefe. Antes de solicitar un cargo, debes investigar sobre el negocio para familiarizarte a fondo con éste, e indicar en tu hoja de vida el conocimiento que has adquirido en este campo.

Esto dará una buena impresión e indicará que tienes imaginación y un verdadero interés por el puesto que buscas. Debes recordar que no es el abogado que más sabe sobre leyes el que gana, sino el que mejor prepara su caso. Si prepara y presenta adecuadamente su "caso", habrá logrado más de la mitad de su victoria desde el comienzo.

No hay que temer extenderse demasiado con su hoja de vida. Los empresarios están tan interesados en comprar los servicios de solicitantes bien cualificados como tú en obtener empleo. De hecho, el éxito de la mayoría de los empresarios prósperos se debe, principalmente, a su capacidad de seleccionar trabajadores bien cualificados. Quieren toda la información que esté disponible.

También debe recordarse que la pulcritud en la preparación de tu currículum indicará que somos personas cuidadosas. He ayudado a clientes a preparar hojas de vida que fueron tan notables y fuera de lo común que lograron que los contrataran sin siquiera hacer una entrevista.

Cuando hayas terminado tu expediente, lo encuadernas y le pones un encabezado similar a:

HOJA DE VIDA DE

Robert K. Smith

PARA OPTAR AL CARGO DE

Secretario privado del presidente de

THE BLANK COMPANY, Inc.

Cambia los nombres cada vez que presentes tu currículum.

Este toque personal sin duda logrará llamar la atención. Es conveniente presentarlo con una mecanografía o mimeografía pulcra sobre el mejor papel que puedas conseguir, e introducirlo en una carpeta de papel más grueso, similar al de las cubiertas de los libros, de modo que puedas cambiar la carpeta para poder insertar el nombre adecuado de la empresa cuando desees presentarla en otros puestos. También deberías añadir tu fotografía en alguna de las páginas del expediente. Te animo a seguir estas instrucciones al pie de la letra y a que las mejores donde tu imaginación te sugiera.

Los vendedores prósperos se arreglan con mucho esmero. Saben que las primeras impresiones son duraderas. Tu hoja de vida es tu vendedor, por lo tanto, debes ponerle un buen traje para que contraste con todos los expedientes que haya visto tu futuro empleador. Si el cargo que estás buscando merece la pena, también lo es que andes tras él con cuidado. Además, si te vendes a un empresario de un modo que lo impresiones con tu individualidad, probablemente obtendrás más dinero por tus servicios desde el principio que si solicitaras el empleo de la manera convencional.

Si buscas empleo a través de una agencia de publicidad o una oficina de empleo, debes facilitarle al agente varias copias de tu currículum para poder ofrecer tus servicios. Eso ayudará a ubicarlo en una situación de preferencia, tanto en relación con tu agente como con tus posibles jefes.

CÓMO OBTENER EL CARGO PRECISO QUE DESEAS

Todos disfrutamos hacer el tipo de trabajo para el que somos más adecuados. A un artista le encanta trabajar con pinturas, a un artesano con sus manos, a un escritor le apasiona escribir. Quienes tienen talentos menos definidos también tienen sus preferencias por ciertos campos de los negocios y la industria. Si algo hace bien Estados Unidos es ofrecer un amplio abanico de ocupaciones, desde labrar la tierra hasta actividades de fabricación, de mercadeo y profesionales.

Primero. Decide EXACTAMENTE qué tipo de trabajo deseas. Si el trabajo no existe tal vez puedas crearlo.

Segundo. Elije la empresa o la persona para la que deseas trabajar.

Tercero. Estudia a tu posible jefe, así como las políticas de la empresa, de personal y las posibilidades de ascender.

Cuarto. Mediante un autoanálisis de tus talentos y capacidades, piensa QUÉ PUEDES OFRECER y planea formas y medios de proporcionar ventajas, servicios, desarrollos e ideas que creas que puedas ofrecer con éxito.

Quinto. Olvídate de "un trabajo". Olvídate de si hay o no hay una vacante. Olvida la habitual rutina de decir: "¿Tiene un trabajo para mí?". En su lugar concéntrate en lo que puedes ofrecer.

Sexto. En cuanto tengas el plan en mente, coordina con un escritor de experiencia cómo plasmarlo sobre papel de una forma pulcra y detallada.

Séptimo. Presentarlo a la persona adecuada con autoridad, y ella se ocupará del resto. Todas las empresas buscan personas que puedan ofrecer algo valioso, ya sea en forma de ideas, de servicios o de "contactos". Cualquier empresa tiene lugar para la persona que dispone de un plan de acción definido y provechoso para la compañía.

Este procedimiento tal vez suponga unos días o semanas más de tiempo, pero la diferencia en ingresos, posibilidades de ascenso y obtención de reconocimiento ahorrarán años de trabajo duro y poco remunerado. Tiene muchas ventajas, y la principal es el hecho de que normalmente ahorrarás de uno a cinco años de tiempo en el alcance del objetivo elegido.

Toda persona que empieza o que "accede" a la mitad de la escalera del éxito, ha necesitado una planificación deliberada y cuidadosa para conseguirlo (a excepción claro, del hijo del jefe).

LA NUEVA MANERA DE COMERCIALIZAR AHORA LOS "TRABAJOS" DE SERVICIOS SON LAS "ASOCIACIONES"

En el futuro, los hombres y las mujeres que mejor comercialicen sus servicios deberán reconocer el magnífico cambio que ha tenido lugar con respecto a la relación entre el empresario y el trabajador. En el futuro, la "Regla De Oro" y no la "Regla Del Oro", será el factor dominante tanto en el comercio de mercaderías como de servicios personales. La futura relación entre los empresarios y sus trabajadores será más afín a una asociación integrada por:

a. El empresario

b. El trabajador

c. El público al que sirven

Esta nueva forma de comercializar los servicios personales se considera nueva por muchas razones. En primer lugar, porque tanto el empresario como el trabajador del futuro se considerarán compañeros de trabajo cuya tarea será SERVIR AL PUBLICO EFICAZMENTE. En el pasado, empresarios y trabajadores han estado haciendo trueques entre ellos, cada uno tratando de sacar el mejor partido del otro sin tener en cuenta que, en última instancia, en realidad ESTABAN REGATEANDO A EXPENSAS DE TERCEROS, DEL PUBLICO AL QUE SERVÍAN.

La depresión supuso una poderosa protesta de un público herido cuyos derechos habían sido pisoteados desde todos los ángulos por los que pedían a gritos ventajas y beneficios individuales. Cuando se terminen de barrer los escombros de la crisis y los negocios hayan vuelto una vez más a estabilizarse, tanto los empresarios como los trabajadores reconocerán que ya NO TIENEN EL PRIVILEGIO DE REGATEAR A EXPENSAS DE AQUELLOS A QUIENES SIRVEN. El verdadero empresario del futuro será el público. Toda persona que esté buscando comercializar sus servicios personales eficazmente debería tener muy en cuenta esta última afirmación.

Casi todas las líneas de ferrocarril de Estados Unidos se hallan en dificultades económicas. ¿Quién no se acuerda de aquellos tiempos en que, si un ciudadano preguntaba en la taquilla por la hora de salida de un tren, lo remitían abruptamente a la pizarra de información en lugar de proporcionarle el dato de forma educada?

Las empresas de tranvías también han experimentado un "cambio de época". Hubo una época, no hace mucho tiempo, en la que los conductores de tranvías se enorgullecían de tener disputas con los pasajeros. Ahora muchas de las vías de tranvía ya no existen y los pasajeros viajan en autobús, donde los conductores "son un ejemplo de cortesía".

En todo Estados Unidos las vías de tranvía se están oxidando por el abandono y algunas se han retirado. Dondequiera que todavía funcionen los tranvías, los pasajeros ahora pueden viajar sin disputas y uno incluso puede pararlo en medio de la calle y el conductor AMABLEMENTE tiene que recogerlo.

¡CÓMO HAN CAMBIADO LOS TIEMPOS! Éste es precisamente el aspecto que estoy tratando de destacar. ¡LOS TIEMPOS HAN CAMBIADO! Es más, el cambio no sólo se refleja en las oficinas de ferrocarril y en los tranvías, sino también en otros caminos de la vida. La política de "no importa el público" ya está pasada de moda, y se ha suplantado por la de "estamos amablemente a su servicio".

Los banqueros han aprendido una o dos cosas durante este rápido cambio que ha tenido lugar en los últimos años. Hoy en día, la descortesía por parte de un banquero es tan poco común, así como era obvia hace una docena de años. En el pasado, algunos banqueros (no todos, por supuesto) trasmitían una atmósfera de austeridad que provocaba escalofríos incluso a alguien que tan sólo pensara en acercarse a su banquero a pedirle un préstamo.

Las numerosas quiebras de la banca durante la depresión causaron la retirada de las puertas de caoba tras las cuales los banqueros antiguamente se encerraban con barricadas. Ahora están sentados en escritorios abiertos al público, donde cualquier

depositante o cualquier persona que desee puede verlos y acercarse a ellos. Hoy día, el ambiente del banco es de cortesía y comprensión.

Solía ser la costumbre que los clientes tuvieran que esperar de pie en la tienda de la esquina hasta que los dependientes acabaran de pasar su momento del día con los amigos y los dueños de tienda hubieran terminado de realizar sus depósitos bancarios antes de presentarse a atender al público. Las cadenas de tiendas, dirigidas por PERSONAS CORTESES que hacen todo por ofrecer un buen servicio, casi hasta lustrar los zapatos de los clientes, HAN DESPLAZADO A LOS ANTIGÜOS COMERCIANTES. ¡EL TIEMPO PASA! "Cortesía" y "Servicio" son las actuales consignas de la comercialización, y son más directamente aplicables a las personas que venden sus servicios personales que al empresario a quien sirven porque, en última instancia, ambos están CONTRATADOS POR EL PUBLICO AL QUE SIRVEN. Si no logran dar un buen servicio, pagan con la pérdida de su privilegio de servir.

Todos podemos recordar la época en la que el empleado que leía el contador del gas llamaba a la puerta con tanta fuerza que podía romper los paneles. Cuando se le abría la puerta, entraba sin que nadie lo hubiera invitado y con una mueca en la cara que claramente decía: "¿Por qué diablos me has tenido esperando tanto tiempo?". Todo eso ha experimentado un cambio. El hombre del gas ahora se comporta como un caballero que está "encantado de estar a su servicio". Antes de que las empresas de gas se dieran cuenta de que sus empleados ceñudos estaban acumulando deudas que jamás se acabarían de pagar, aparecieron los corteses vendedores de combustibles de petróleo y se quedaron con el negocio.

Durante la depresión pasé varios meses en la región del carbón de antracita en Pennsylvania, estudiando las condiciones que no habían hecho sino destruir la

industria del carbón. Entre los distintos y muy significativos descubrimientos que hice, hallé el hecho de que la codicia entre los operadores del carbón y sus empleados había sido la principal causa de la pérdida del negocio de los operadores y la pérdida del trabajo de los mineros.

Con la presión de un grupo demasiado entusiasta de representantes de los trabajadores y la codicia por los beneficios por parte de los operadores, el negocio de la antracita de pronto disminuyó. Los operadores del carbón y sus empleados hicieron buenos tratos, añadiendo el coste de la "negociación" al precio del carbón hasta que, finalmente, descubrieron que habían CONTRUÍDO UN MARAVILLOSO NEGOCIO PARA LOS FABRICANTES DE EQUIPOS COMBUSTIBLES DE PETRÓLEO Y LOS PRODUCTORES DE PETRÓLEO.

"¡El pecado se paga con la muerte!". Muchos han leído esta frase en la Biblia, pero muy pocos han descifrado su significado. Actualmente y desde hace varios años, todo el mundo ha estado escuchando a la fuerza un sermón que bien podría llamarse: "LO QUE EL HOMBRE SIEMBRA, ESO COSECHA".

Nada tan extenso y efectivo como la depresión podría haber sido "Una simple coincidencia". Tras la depresión hubo una CAUSA. Nunca ocurre nada sin una CAUSA. En términos generales, la causa de la depresión puede remontarse directamente al hábito mundial de intentar COSECHAR sin haber SEMBRADO.

Esto no debería interpretarse como que la depresión representa un cultivo al que el mundo se ha visto FORZADO a cosechar sin haber SEMBRADO. El problema es que el mundo ha sembrado la semilla incorrecta. Cualquier agricultor sabe que no puede plantar cardos y recoger una cosecha de trigo. En el estallido de la

Primera Guerra Mundial, la gente empezó a sembrar la semilla de un servicio inadecuado tanto en calidad como en cantidad. Casi todos se hallaban ocupados con el pasatiempo de intentar CONSEGUIR SIN DAR NADA.

Estos ejemplos pretenden llamar la atención de aquellos que tienen servicios personales para comercializar a fin de mostrarles que ¡estamos donde estamos y somos lo que somos debido a nuestra propia conducta! Si existe un principio de causa y efecto que controla los negocios, la economía y los trasportes, es el mismo principio que controla a los individuos y determina su nivel económico.

¿CUÁL ES SU ÍNDICE DE CANTIDAD Y CALIDAD EFECTIVA? CCE

Las causas del éxito de una comercialización EFECTIVA y permanente de los servicios están completamente descritas. A menos que se estudien, analicen, comprendan y APLIQUEN estas causas, nadie puede comercializar sus servicios de forma efectiva y permanente. Cualquier persona debe ser el propio vendedor de sus servicios personales. La CALIDAD y la CANTIDAD del servicio prestado y el espíritu con que se presta determinan, en gran medida, el precio y la duración del empleo. Para comercializar los servicios personales de manera efectiva (lo que significa un mercado permanente, a un precio satisfactorio y bajo buenas condiciones), uno debe adoptar y seguir la fórmula "CCE", que significa que la CALIDAD, más la CANTIDAD, más el espíritu de cooperación adecuado, equivale a un arte perfecto de venta del servicio.

Debes recordar la fórmula "CCE", pero tienes que hacer algo más: ¡APLICARLA DE MANERA HABITUAL!

Vamos a analizar la fórmula para asegurarnos de que comprendemos con exactitud lo que significa.

l. La CALIDAD del servicio debe entenderse como la realización de cada detalle, relacionado con nuestro cargo, de la mejor manera posible y teniendo siempre en mente el objetivo de ser más eficaces.

2. La CANTIDAD del servicio debería entenderse como el hábito de prestar todo el servicio del que somos capaces, en todo momento, con el objetivo de incrementar el servicio prestado a medida que desarrollamos una mayor capacidad a través de la práctica y la experiencia. El énfasis recae nuevamente en la palabra HÁBITO.

3. El ESPÍRITU del servicio debería comprenderse como el HÁBITO de comportarnos de manera agradable y armoniosa para lograr la cooperación de los socios y los compañeros de trabajo.

La adecuación de la CALIDAD y la CANTIDAD del servicio no es suficiente para mantener un mercado permanente de nuestros servicios. Nuestra conducta o el ESPÍRITU con el que ofrecemos nuestros servicios es un factor muy determinante tanto del precio que recibimos como de la duración del empleo.

Andrew Carnegie destacó este aspecto por encima de los demás en su descripción de los factores que conducían al éxito en la comercialización de los servicios personales. Destacó, una y otra vez, la necesidad de tener una CONDUCTA ARMONIOSA. Hizo hincapié en el hecho de que él no conservaría a ninguna persona, por muy grande que fuera la CANTIDAD de su trabajo o por muy eficiente que fuera la CALIDAD de éste, a menos que trabajara con un espíritu de ARMONÍA. El señor Carnegie insistía en que las personas debían ser AGRADABLES.

Para demostrar que valoraba mucho esta cualidad, permitió que muchos hombres que aceptaron estos criterios se hicieran sumamente ricos. Aquellos que no se conformaron tuvieron que ceder su puesto a otras personas.

Se ha destacado la importancia de una personalidad agradable porque es un factor que le permite a uno prestar servicios con el ESPIRITU adecuado. Si uno tiene una personalidad que COMPLACE y presta servicios con un espíritu de ARMONÍA, estas dos virtudes a menudo compensan las deficiencias que pueda haber tanto en la CALIDAD como en la CANTIDAD del servicio que presta. Sin embargo, nada puede SUSTITUIR CON ÉXITO UN COMPORTAMIENTO AGRADABLE.

EL VALOR CAPITAL DE LOS PROPIOS SERVICIOS

La persona cuyos ingresos provienen únicamente de la venta de sus servicios personales no es menos comerciante que la persona que vende bienes de consumo. También debería añadirse que una persona así está sujeta EXACTAMENTE A LAS MISMAS REGLAS de conducta que un comerciante que vende mercancías.

He querido destacar este aspecto porque muchas personas que viven de la venta de sus servicios personales cometen el error de considerarse ajenas a las reglas de conducta y a las responsabilidades que corresponden a los que venden bienes de consumo.

La nueva forma de comercializar los servicios ha obligado tanto al empresario como al empleado a formar una alianza con la que ambos toman en consideración los derechos de un tercero, EL PUBLICO AL QUE SIRVEN.

Ya ha pasado la época de los que "salían a conseguir" y se ha sustituido por la de los que "salen a ofrecer". Finalmente han salido a la luz los métodos de presión que utilizaban las empresas, pero jamás habrá necesidad de volver encubrirlos porque, en el futuro, los negocios se guiarán por métodos que no requieren ninguna presión.

El verdadero valor capital de nuestras mentes puede estar determinado por la cantidad de ingresos que podemos producir (comercializando nuestros servicios). Uno puede lograr una estimación adecuada del valor capital de sus servicios si multiplica sus ingresos anuales por dieciséis y dos tercios, ya que es razonable estimar que sus ingresos anuales representan un seis por ciento de su valor capital. El dinero rinde el 6% anual, y el dinero no vale más que el cerebro. De hecho, a menudo vale mucho menos.

Los "cerebros" competentes, si se comercializan de forma efectiva, representan un tipo de capital mucho más deseable que el que se necesita para dirigir un negocio de venta de bienes de consumo, porque los "cerebros" son una clase de capital que no puede perder su valor de manera permanente con las crisis, ni puede robarse o gastarse. Además, el dinero que se necesita para dirigir un negocio tiene tan poco valor como una duna de arena hasta que no se combina con "cerebros" eficientes.

LAS TREINTA CAUSAS PRINCIPALES DEL FRACASO

¿CUÁNTAS DE ELLAS TE DETIENEN?

¡La mayor tragedia en la vida es la de los hombres y las mujeres que lo intentan seriamente y fracasan! La tragedia se halla en la abrumadora gran mayoría de las

personas que fracasan, en comparación con las pocas que logran tener éxito. He tenido el privilegio de analizar varios miles de hombres y mujeres, el 98% de los cuales podían incluirse en la categoría de "fracasos". En una civilización y un sistema educativo que permiten que el 98% de las personas vivan su vida como un fracaso, hay algo que funciona extremadamente mal. Pero no escribí este libro para moralizar sobre lo bueno y lo malo del mundo; para ello necesitaría un libro cien veces más grueso que éste.

Mi análisis demostró que existen treinta causas principales para el fracaso y trece principios esenciales con los que las personas acumulan fortunas. En este capítulo ofreceré una descripción de las treinta causas principales del fracaso. A medida que usted lea la lista, le aconsejo que compruebe usted mismo, punto por punto, cuántas de estas causas del fracaso se interponen entre usted y el éxito.

l. **ANTECEDENTES HEREDITARIOS DESFAVORABLES**. Muy poco puede hacerse, si es que se puede hacer algo, por las personas que nacen con un poder cerebral deficiente. Este enfoque ofrece un único método para superar esta debilidad: la ayuda del Equipo Maestro. Merece la pena destacar, sin embargo, que ésta es la única causa del fracaso que ningún individuo puede corregir fácilmente.

2. FALTA DE UN PROPÓSITO BIEN DEFINIDO EN LA VIDA. La persona que no tiene un objetivo central o una meta definida a la que dirigirse no tiene ninguna esperanza de poder tener éxito. El 98% de los individuos que analicé no tenían un propósito así. Tal vez ésta fuera la causa principal de su fracaso.

3. FALTA DE AMBICIÓN PARA SUPERAR UN NIVEL MEDIOCRE. No hay esperanza para la persona que se muestra tan indiferente que carece de interés por progresar en la vida y que no está dispuesta a pagar el precio.

4. EDUCACION INSUFICIENTE. Se trata de una desventaja que puede superarse con relativa facilidad. La experiencia ha puesto en evidencia que a menudo las personas mejor educadas son las denominadas "autodidactas" o que se han educado a sí mismas. Para ser una persona con educación es necesario algo más que un título universitario. Una persona con educación es la que ha aprendido a conseguir lo que quiere en la vida sin violentar los derechos de los demás. La educación no consiste tanto en el conocimiento como en saber APLICARLO de manera eficaz y persistente. A las personas no se les paga sólo por lo que saben, sino especialmente por lo QUE HACEN CON LO QUE SABEN.

5. FALTA DE AUTODISCIPLINA. La disciplina deriva del autocontrol, lo que significa que uno debe controlar todas las cualidades negativas. Antes de poder controlar las condiciones, primero debes poder controlarte a ti mismo. El dominio de uno mismo es la tarea más ardua que jamás abordarás. Si no logras conquistar tu ego, tu ego te conquistará. Cuando te pongas delante de un espejo podrás ver en un mismo cuerpo a la vez a tu mejor amigo y a tu peor enemigo.

6. MALA SALUD. Ninguna persona puede disfrutar de un éxito maravilloso sin una buena salud. Muchas de las causas de una mala salud pueden dominarse y controlarse, entre las ellas, las principales son:

a. Comer en exceso alimentos que perjudican la salud.

b. Malos hábitos de pensamiento que llevan a la expresión de actitudes negativas.

c. Mal uso y excesiva indulgencia en las relaciones sexuales.

d. Falta de ejercicio físico adecuado.

e. Provisión inadecuada de aire fresco debido a una mala respiración.

7. INFLUENCIAS AMBIENTALES DESFAVORABLES DURANTE LA INFANCIA. "Árbol que nace torcido jamás su tronco endereza". La mayoría de las personas que tienen una tendencia a delinquir la adquieren de un mal entorno y de compañeros inapropiados durante su infancia.

8. POSTERGACIÓN. Ésta es una de las causas más comunes del fracaso. "La tendencia a dejar siempre todo para después" acecha a todos los seres humanos, a la espera de una oportunidad para echar a perder cualquier posibilidad de tener éxito. La mayoría andamos por la vida como unos fracasados porque estamos esperando "el momento ideal" para empezar a hacer algo que merezca la pena. No hay que esperar. El momento nunca será "el mejor". Debemos empezar donde estemos y trabajar con las herramientas que tengamos a nuestra disposición y a medida que avancemos hallaremos mejores instrumentos.

9. FALTA DE PERSEVERANCIA. La mayoría somos buenos en "empezar", pero no servimos para "terminar" todo aquello que iniciamos. Además, las personas somos propensas a darnos por vencidas al primer signo de una derrota. No hay sustituto para la perseverancia. La persona que adopta la PERSEVERANCIA como su consigna, descubre que, al final, el "fracaso" se cansa de perseguirlo y desaparece. El fracaso no puede lidiar con la PERSEVERANCIA.

10. PERSONALIDAD NEGATIVA La persona que repele a los demás a causa de su personalidad negativa no tiene ninguna posibilidad de tener éxito. El éxito se logra con la aplicación del PODER y el poder se alcanza con los esfuerzos de cooperación de los demás. Una personalidad negativa no incitará a la cooperación.

11. FALTA DE CONTROL DE IMPULSOS SEXUALES. La energía sexual es el estímulo más poderoso que mueve a las personas a la ACCION. Dado que es la más poderosa de las emociones, debe controlarse mediante la trasmutación y canalizarse por otros medios.

12. DESEO INCONTROLABLE DE CONSEGUIR "ALGO A CAMBIO DE NADA". El instinto de apostar conduce a millones de personas al fracaso, y podemos hallar pruebas de esto en un estudio del colapso de Wall Street de 1929 cuando millones de personas trataron de ganar dinero jugando a la bolsa.

13. FALTA DE UN PODER DE DECISIÓN BIEN DEFINIDO. Las personas que tienen éxito toman decisiones rápidamente y, si las cambian, lo hacen muy despacio. Las personas que fracasan, si llegan a tomar decisiones, lo hacen muy despacio y las cambian con mucha frecuencia y rapidez. La indecisión y la tendencia a dejar las cosas para más adelante son hermanas gemelas y donde se encuentra una generalmente también se halla la otra. Debemos terminar con las dos antes de que ellas nos "encadenen" a la rutina del FRACASO.

14. UNO MÁS DE LOS SEIS MIEDOS BASICOS. En un próximo capítulo se han analizado estos miedos que deben dominarse para poder comercializar nuestros servicios de manera eficaz.

15. SELECCIÓN DESACERTADA DE LA PAREJA. Ésta es una de las causas más habituales del fracaso. El matrimonio implica una relación en la que dos personas tienen un contacto íntimo. A menos que esta relación sea armoniosa, es probable que fracase. Además, será una clase de fracaso caracterizado por la miseria y la infelicidad y acabará destruyendo todo rastro de AMBICION.

16. EXCESIVA PRECAUCIÓN. La persona que no corre riesgos generalmente tiene que conformarse con lo que sobra una vez que han elegido los demás. Ser demasiado precavido es tan perjudicial como ser demasiado poco precavido. Ambos son extremos de los que debemos protegernos. La vida en sí está repleta de riesgos.

17. SELECCIÓN DESACERTADA DE LOS SOCIOS EN EL NEGOCIO. Ésta es una de las causas más comunes del fracaso en los negocios. En la comercialización de los servicios personales, uno debe ir con extrema precaución al seleccionar a un empresario que sea una inspiración para los demás, inteligente y próspero. Tendemos a imitar a aquellos con quienes nos asociamos más estrechamente y por ello debemos seleccionar a un socio que merezca la pena emular.

18. SUPERSTICIÓN Y PREJUICIOS. La superstición es una forma de miedo y también un signo de ignorancia. Las personas que triunfan tienen amplitud de mente y no le temen a nada.

19. SELECCIÓN ERRÓNEA DE UNA VOCACIÓN. Ningún individuo puede triunfar si se esfuerza en algo que no le gusta. El paso fundamental en la comercialización de los servicios personales es seleccionar una profesión a la que pueda entregarse de todo corazón.

20. FALTA DE CONCENTRACION DE LOS ESFUERZOS. Los "sabelotodo" rara vez destacan en algo. Debe concentrar todos sus esfuerzos en un OBJETIVO PRINCIPAL DEFINIDO.

21. HÁBITO DE GASTAR INDISCRIMINADAMENTE. Los derrochadores no pueden tener éxito, básicamente porque siempre viven con

TEMOR A LA POBREZA. Uno debe formarse el hábito de ahorrar sistemáticamente un porcentaje concreto de sus ingresos. Disponer de dinero en el banco les proporciona a las personas una base muy sólida de CORAJE a la hora de negociar la venta de sus servicios personales. Sin dinero, uno debe aceptar lo que le ofrecen y estar contento de tenerlo.

22. FALTA DE ENTUSIASMO. Sin entusiasmo uno no puede ser convincente. Además, el entusiasmo es contagioso y la persona que lo tiene bajo control generalmente es acogida en cualquier grupo de personas.

23. INTOLERANCIA. La persona con una mentalidad "cerrada" sobre cualquier tema rara vez progresa. La intolerancia significa que uno ha dejado de adquirir conocimiento. Las formas de intolerancia más nocivas son las relacionadas con las divergencias de opinión en temas religiosos, étnicos y políticos.

24. FALTA DE MODERACION. Las formas más perjudiciales de falta de moderación están relacionadas con la comida, las bebidas alcohólicas y las actividades sexuales. El abuso de cualquiera de éstas es fatídico para el éxito.

25. INCAPACIDAD DE COOPERAR CON LOS DEMÁS. Son más las personas que pierden su cargo y las grandes oportunidades de la vida por este defecto que por todas las demás razones combinadas. Es un defecto que ningún empresario ni líder bien informado estará dispuesto a tolerar.

26. POSESION DE PODER NO ADQUIRIDO MEDIANTE LOS PROPIOS ESFUERZOS. (Los hijos y las hijas de hombres ricos y demás personas que heredan dinero que no han ganado ellas mismas). El poder que está en las manos de alguien que no lo ha ido adquiriendo gradualmente es fatídico para el éxito. LAS RIQUEZAS rápidas son más peligrosas que la pobreza.

27. DESHONESTIDAD INTENCIONADA. No hay un sustituto para la honestidad. Uno podría ser deshonesto temporalmente a causa de circunstancias sobre las que no tiene control mientras no ocasione ni sufra daños permanentes. Pero NO HAY ESPERANZA para la persona que elige ser deshonesta. Tarde o temprano su conducta le pasará la factura y lo pagará con la pérdida de su reputación y tal vez incluso con la pérdida de su libertad.

28. EGOCENTRISMO Y VANIDAD. Estas cualidades funcionan como luces rojas que advierten a los demás para que se mantengan alejados. SON NEFASTOS PARA EL ÉXITO.

29. ADIVINAR EN VEZ DE PENSAR. La mayoría de las personas se muestran demasiado impasibles o perezosas para procurarse los HECHOS que les permitan PENSAR CON PRECISIÓN. Prefieren actuar conforme a "opiniones" creadas por conjeturas o juicios apresurados.

30. FALTA DE CAPITAL. Ésta es una causa común del fracaso en el caso de quienes se inician en el mundo de los negocios por primera vez sin suficiente reserva de dinero para absorber el impacto de sus errores y para mantenerse hasta haber establecido una REPUTACION.

31. De aquí en adelante, puedes nombrar cualquier causa concreta de algún fracaso que hayas sufrido y que no se haya incluido en la lista anterior.

En estas treinta causas principales del fracaso es donde se encuentra una descripción de la tragedia de la vida, válida para casi todas las personas que lo intentan y fracasan. Te resultará muy útil repasar esta lista con alguien que te conozca muy bien y que te ayude a analizarte con cada una de las treinta causas del fracaso. Puede ser beneficioso también si intentas hacerlo solo. La mayoría de las

personas no pueden verse tal y como las ven los demás. Tal vez tú seas uno de ellos.

Uno de los consejos más antiguos es el de "Conócete a ti mismo". Si uno quiere comercializar mercancías exitosamente, debe conocer la mercancía. Lo mismo ocurre con los servicios personales. Conviene conocer las propias debilidades para superarlas o para eliminarlas por completo y conocer las propias fortalezas a fin de destacarlas cuando venda sus servicios. Uno sólo puede conocerse a sí mismo mediante un análisis preciso.

La insensatez de la ignorancia en relación con el conocimiento de uno mismo se evidenció en el caso de un joven que se ofreció a un gerente de una conocida empresa para solicitar un puesto de trabajo. Había dado una muy buena impresión hasta el momento en que el director le preguntó qué sueldo esperaba cobrar, a lo que el joven respondió que no tenía ninguna cantidad fija en mente (falta de un objetivo definido). Entonces, el gerente respondió: "Le pagaremos todo lo que demuestre valer después de una semana de prueba".

"Eso no lo aceptaré", respondió el solicitante, "porque DONDE TRABAJO AHORA ESTOY COBRANDO MAS".

Antes de empezar siquiera a negociar un reajuste del salario en el cargo que uno ocupa actualmente o de buscar empleo en otra empresa, DEBE ASEGURARSE DE QUE VALE MÁS DE LO QUE LE PAGAN EN LA ACTUALIDAD.

Una cosa es QUERER dinero, todo el mundo quiere más, y otra muy distinta es ser DIGNO DE MÁS. Muchas personas confunden el dinero que QUERRÍAN ganar con lo que ganan de FORMA JUSTA. Nuestras necesidades económicas no tienen nada que ver con nuestra VALÍA. Nuestro valor está completamente

determinado por nuestra capacidad de ofrecer un servicio útil o de inducir a los demás a que rindan tal servicio.

HAS UN INVENTARIO DE TÍ MISMO.

28 PREGUNTAS QUE DEBES RESPONDER.

Un autoanálisis anual es fundamental para una comercialización efectiva de los servicios personales, tanto como los inventarios anuales que realizan las empresas. Además, el análisis anual debería revelar una DISMINUCIÓN DE LOS EFECTOS y un aumento de las VIRTUDES. En la vida uno avanza, se queda parado o retrocede. Nuestro objetivo debería ser, por supuesto, ir adelante. Un autoanálisis anual revelará qué progreso hemos hecho y, en ese caso, en qué proporción. También revelará cualquier paso atrás que podamos haber dado. La comercialización efectiva de los servicios personales requiere avanzar incluso aunque el progreso sea lento.

Es aconsejable realizar este análisis al finalizar cada año para así poder incluir en nuestros propósitos para el año nuevo cualquier mejora que, según el análisis, debamos hacer. Para hacer este inventario, debes responderte a ti mismo las siguientes preguntas y revisar las respuestas con alguien que no te permita autoengañarte respecto a la exactitud de las respuestas.

CUESTIONARIO DE AUTOANÁLISIS PARA EL INVENTARIO PERSONAL

l. ¿He alcanzado el objetivo que me fijé para este año? (Uno debería trabajar para alcanzar un objetivo definido anualmente que forme parte de su mayor propósito en la vida).

2. ¿He proporcionado el servicio con la mejor CALIDAD que he sido capaz de dar o podría haber mejorado cualquier aspecto de éste?

3. ¿He proporcionado la mayor CANTIDAD de servicio que he sido capaz?

4. ¿El espíritu de mi conducta ha sido armonioso y cooperativo en todo momento?

5. ¿He permitido que la costumbre de POSTERGAR las cosas disminuya mi eficacia? En caso afirmativo, ¿hasta qué punto?

6. ¿He mejorado mi PERSONALIDAD? En caso afirmativo, ¿de qué manera?

7. ¿He sido PERSEVERANTE en el seguimiento de mis planes hasta terminarlos?

8. ¿He tomado DECISIONES PRONTA Y DEFINITIVAMENTE en todas las ocasiones?

9. ¿He permitido que uno o varios de los seis temores básicos disminuyan mi eficiencia?

10. ¿He sido demasiado o muy poco precavido?

11. ¿Ha sido mi relación con mis socios en el trabajo agradable o desagradable? Si ha sido desagradable, ¿la culpa ha sido de ambas partes o solamente mía?

12. ¿He disipado mi energía por falta de CONCENTRACION de mis esfuerzos?

13. ¿He tenido una actitud abierta y tolerante respecto a todos los temas?

14. ¿De qué manera he mejorado mi habilidad para prestar servicios?

15. ¿He sido intolerante en alguno de mis hábitos?

16. ¿He expresado, ya sea abierta o secretamente, alguna forma de EGOÍSMO?

17. ¿Mi conducta hacia mis socios ha sido la adecuada para hacer que me RESPETEN?

18. ¿Se han basado mis opiniones y DECISIONES en conjeturas o en la precisión de mi análisis y de mis IDEAS?

19. ¿He seguido el hábito de administrar con moderación mi tiempo, mis gastos y mis ingresos?

20. ¿Cuánto tiempo he dedicado a tareas IMPRODUCTIVAS que podría haber empleado en mejores cosas?

21. ¿Cómo puedo REAJUSTAR mi tiempo y cambiar mis hábitos para ser más eficaz el próximo año?

22. ¿He sido culpable de alguna conducta que mi consciencia no apruebe?

23. ¿Hasta qué punto he prestado MAS Y MEJORES SERVICIOS de lo que corresponde según mi paga?

24. ¿He sido injusto con alguien? En caso afirmativo, ¿de qué modo?

25. Si hubiera comprado mis propios servicios durante este año, ¿estaría satisfecho con mi compra?

26. ¿Estoy ejerciendo la vocación correcta? En caso negativo, ¿por qué no?

27. ¿El comprador de mis servicios ha estado satisfecho con el servicio que le he ofrecido? En caso negativo, ¿por qué no?

28. ¿Cuál es mi evaluación actual en los principios fundamentales del éxito? (La evaluación debe hacerse de manera justa y franca y debe revisarla alguien que sea lo suficiente valiente para hacerlo con precisión).

Tras haber leído y asimilado la información descrita en este capítulo, ahora estás preparado para crear un plan práctico para comercializar tus servicios personales. En este capítulo se halla una descripción detallada de cada principio necesario para planear la venta de los servicios personales, entre ellos los principales atributos del liderazgo; una descripción de los campos que ofrecen una oportunidad para liderar; las principales causas del fracaso en todas las esferas de la vida y las preguntas más importantes que deberían responderse en un autoanálisis. Se ha incluido esta extensa y detallada presentación de información precisa porque será necesaria para todos los que deben empezar su acumulación de riquezas con la comercialización de sus servicios personales. Aquellos que han perdido sus fortunas y los que están empezando a ganar dinero no tienen más para ofrecer a cambio de riquezas que sus servicios personales, por lo tanto, es esencial que dispongan de la información práctica necesaria para comercializarlos con los máximos beneficios.

La información que contiene este capítulo es de gran valor para todos los que aspiran al liderazgo en cualquier profesión, particularmente para los que pretenden comercializar sus servicios en calidad de ejecutivos.

Asimilar y comprender completamente la información que aquí se describe será útil en la comercialización de los propios servicios, y también te ayudarán a ser más analítico y más capaz de juzgar a las personas. La información será de un valor

inestimable para los directores de personal, los gerentes de empleo y otros ejecutivos que se encargan de la selección de personal y del mantenimiento de organizaciones eficientes. Si alguien duda de ello, puede comprobar su solidez respondiendo por escrito las veintiocho preguntas del autoanálisis. Esta actividad puede resultar interesante y provechosa, incluso aunque uno no tenga dudas al respecto.

DÓNDE Y CÓMO PODER ENCONTRAR OPORTUNIDADES PARA ACUMULAR RIQUEZAS

Ahora que hemos analizado los principios mediante los cuales poder acumular riquezas, uno naturalmente podría preguntarse, "¿Dónde puedo encontrar oportunidades favorables para aplicar estos principios?". Bien, hagamos un inventario y veamos qué le puede ofrecer Estados Unidos a la persona que está buscando riquezas, ya sea en grandes o pequeñas cantidades.

Para empezar, debemos recordar que todos los estadounidenses vivimos en un país donde todo ciudadano respetuoso con la ley goza de una libertad de pensamiento y de acción incomparable a cualquier otra región del mundo. La mayoría de nosotros nunca hemos hecho un inventario de las ventajas de esta libertad ni hemos comparado nuestra libertad ilimitada con la libertad restringida de otros países.

En Estados Unidos tenemos libertad de pensamiento, libertad de elección y disfrute de la educación, libertad religiosa, libertad política, libertad en la elección del propio negocio, profesión u ocupación, libertad para acumular y tener sin inconvenientes TODAS LAS PROPIEDADES QUE PODAMOS ACUMULAR, libertad de elección de nuestro lugar de residencia, libertad matrimonial, libertad de igualdad de oportunidades para todas las razas, libertad de viajar de un estado a

otro, libertad de elección de nuestros alimentos y libertad de aspirar a CUALQUIER CONDICION DE VIDA PARA LA QUE NOS HAYAMOS PREPARADO, incluso para la presidencia de Estados Unidos.

Tenemos otras formas de libertad, pero esta lista ya da una idea de las más importantes, que constituyen OPORTUNIDADES del orden más elevado. Esta ventaja de la libertad es aún más notable porque Estados Unidos es el único país que garantiza a todos los ciudadanos, tanto a los nativos como a los naturalizados, una lista tan amplia y variada de libertades.

Ahora pasemos a revisar algunas de las ventajas que nuestra amplitud de libertades ha puesto en nuestras manos. Consideremos como ejemplo una familia estadounidense de clase media (con unos ingresos medios) y sumemos los beneficios de que dispone cada miembro de ésta, ¡En esta tierra de OPORTUNIDADES y abundancia!

a. ALIMENTACION. Junto a la libertad de pensamiento y acción, está el ALIMENTO, el VESTIDO y la VIVIENDA, las tres necesidades básicas de la vida. Debido a nuestra libertad universal, la familia estadounidense media tiene a su alcance la elección más selecta de alimentos de cualquier región del mundo a un precio dentro de su margen económico. Una familia de dos miembros que vive en el corazón del distrito de Times Square de Nueva York, bastante apartado de la fuente de producción de alimentos, hizo un inventario del coste de un simple desayuno con este sorprendente resultado:

Pieza de comida	Costo en la mesa
Jugo de uva (de Florida)	02
Cereales (granja de Kansas)	02
Té (de China)	02
Bananas (de Sudamérica)	02

Pan tostado (granja de Kansas) 01
Huevos frescos (de Utah) 06
Azúcar (de Cuba o Utah) 02
Mantequilla y nata (de Nueva Inglaterra) 03
Total 20

No es muy difícil obtener ALIMENTOS en un país en el que dos personas pueden tener un desayuno consistente en todo lo que quieren o necesitan ¡por unos centavos cada uno! Obsérvese que este simple desayuno estaba compuesto por una especie de magia procedente de China, Sudamérica, y los estados de Utah, Kansas y Nueva Inglaterra y servido en una mesa, listo para el consumo, en el corazón mismo de la ciudad más concurrida de Estados Unidos, a un precio bien accesible para el trabajador más humilde.

¡El precio incluía todos los impuestos federales, estatales y ciudadanos! (he aquí un hecho que los políticos no mencionaron cuando estaban pidiendo a gritos a los votantes que sacaran del gobierno a sus oponentes porque la gente estaba pagando muchísimos impuestos).

b. VIVIENDA. Esta familia vive en un apartamento cómodo, con calefacción central, luz eléctrica y gas para cocinar, por $65 al mes. En una ciudad más pequeña o en una región de Nueva York menos poblada, es posible tener un apartamento igual por el módico precio de $20 al mes.

La tostada que desayunaron se tostó en una tostadora eléctrica que no cuesta sino unos pocos dólares, el apartamento se limpia con una aspiradora que funciona con electricidad. Hay disponible agua fría y caliente a todas horas, tanto en la cocina como en el baño. Los alimentos se conservan en una nevera que funciona con

electricidad. La mujer se riza el pelo, lava y plancha la ropa con unos aparatos eléctricos de uso fácil, que funcionan con la energía que suministra un enchufe en la pared. El marido se afeita con una máquina de afeitar eléctrica y pueden entretenerse durante las veinticuatro horas del día si lo desean, gratuitamente, simplemente con girar el dial de la radio. En este apartamento hay otras comodidades, pero la lista anterior da una buena idea de algunas de las pruebas concretas de la libertad de la que gozamos en Estados Unidos (Y no se trata de propaganda política ni económica).

c. ROPA. En cualquier parte de Estados Unidos, una mujer con requerimientos normales puede vestirse muy cómoda e impecablemente por menos de doscientos dólares al año, y el hombre promedio puede vestirse por un precio similar o menor.

Sólo se han mencionado las tres necesidades básicas de alimentación, ropa y vivienda. El ciudadano promedio estadounidense goza de otros privilegios y ventajas que están a su alcance a cambio de un esfuerzo modesto, que no exceden las ocho horas diarias de trabajo. Entre ellos está el privilegio del trasporte por automóvil, por medio del cual uno puede ir y venir cuando quiera y a un bajo costo.

El estadounidense promedio tiene la seguridad de sus derechos de propiedad que no se encuentra en ningún otro país del mundo. Puede poner su excedente de dinero en un banco con la garantía de que su gobierno lo protegerá y estará de su parte si el banco quiebra. Si un ciudadano estadounidense quiere viajar de un estado a otro no necesita pasaporte ni el permiso de nadie. Puede ir y volver cuando le plazca. Además, puede viajar en tren, en su coche, en autobús, en avión o en barco, según le permita su cartera. En Alemania, Rusia, Italia, y la mayoría de los países de Europa y Oriente, las personas no pueden viajar con tanta libertad y de forma tan económica

EL "MILAGRO" QUE HA PROPORCIONADO ESTAS VENTAJAS

Con frecuencia oímos a los políticos que proclaman la "libertad" de Estados Unidos cuando buscan votos, pero rara vez dedican el tiempo o el suficiente esfuerzo a analizar el origen o la naturaleza de esta "libertad". Dado que no tengo ningún interés egoísta o segundas intenciones y tampoco guardo rencores, tengo el privilegio de realizar un análisis de este "ALGO" misterioso, abstracto y ampliamente malinterpretado que le da a todo ciudadano de Estados Unidos más beneficios, oportunidades de acumular riquezas y libertades de toda naturaleza de los que pueden encontrarse en cualquier otro país.

Tengo el derecho de analizar el origen y la naturaleza de este PODER INVISIBLE porque conozco, y he conocido durante más de un cuarto de siglo, a muchos de los hombres que organizaron este poder y que son responsables de su conservación. El nombre de este benefactor misterioso de la humanidad es CAPITAL.

El CAPITAL no sólo consiste en dinero, sino más bien en grupos de personas inteligentes sumamente organizadas que planean formas y medios de usar el dinero más eficazmente por el bien del público y por el suyo mismo. Estos grupos los conforman científicos, educadores, químicos, inventores, analistas de sistemas, especialistas en publicidad, expertos en transportes, contadores, abogados, médicos, y hombres y mujeres que tienen un conocimiento sumamente especializado en todos los campos de la industria y los negocios.

Ellos promueven, experimentan y son pioneros de las nuevas áreas de emprendimiento. Mantienen universidades, hospitales, escuelas públicas, construyen buenas carreteras, publican periódicos, sufragan la mayor parte de los

gastos del gobierno y se encargan de los multitudinarios detalles esenciales para el progreso humano.

En resumen, los capitalistas son los cerebros de la civilización porque proporcionan la fábrica en la que consiste toda la educación, el conocimiento y el progreso humano.

El dinero, sin un cerebro que lo controle, siempre es peligroso. Cuando se utiliza adecuadamente es el elemento más importante de la civilización. El simple desayuno que se ha descrito aquí no podría haberse servido a la familia de Nueva York por veinte centavos cada uno ni a cualquier otro precio si el capital organizado no hubiera suministrado la maquinaria, los barcos, las vías férreas y los grandes ejércitos de hombres preparados para ponerlos en funcionamiento.

Se puede conseguir tener una ligera idea de la importancia del CAPITAL ORGANIZADO si uno trata de imaginarse a sí mismo con la carga de la responsabilidad de la recolecta, sin ayuda de capital, y de servir a la familia de Nueva York el simple desayuno descrito anteriormente.

Para conseguir el té tendría que viajar a China o a la India, dos países que están muy lejos de Estados Unidos. A menos que uno sea un excelente nadador, se cansaría antes de terminar el viaje.

Entonces te encontrarías con otro problema: aunque tuvieras la resistencia física para atravesar nadando el océano, ¿qué usarías como dinero?

Para conseguir el azúcar tendrías que hacer otra larga travesía a nado hasta Cuba o un largo paseo hasta el sector de la remolacha azucarera de Utah. Pero, aun así, podrías regresar sin el azúcar, porque para producirlo es necesario dinero y un

esfuerzo organizado, por no hablar de los requisitos para refinarlo, trasportarlo y servirlo en la mesa de cualquier cafetería de Estados Unidos.

Los huevos podrían encontrarse con bastante facilidad en corrales cercanos a la ciudad de Nueva York, pero tendrías un largo paseo de ida y vuelta a Florida para poder servir dos vasos de jugo de uva. Sería necesaria otra larga caminada hasta Kansas o cualquier otro estado que cultive cereales para conseguir las cuatro rebanadas de pan.

Las galletas Rippled Wheat Biscuits tendrían que eliminarse del menú porque no existirían si no fuera por la labor de una organización capacitada de personas y de la maquinaria adecuada, PARA LAS CUALES ES NECESARIO EL DINERO.

Mientras descansas, podrías practicar un poco de natación hasta Sudamérica, donde podrías recoger un par de bananas y aprovechar el camino de regreso para acercarte a la granja más próxima que tuviera productos lácteos y recoger un poco de mantequilla y natilla. Entonces, la familia de Nueva York estaría preparada para sentarse y disfrutar del desayuno, ¡y uno podría conseguir sus veinte céntimos por su esfuerzo!

Parece absurdo, ¿no? Pues bien, el procedimiento descrito sería la única forma posible de servir estos simples alimentos en el corazón de Nueva York si no tuviéramos el sistema capitalista.

La suma de dinero necesaria para la construcción y el mantenimiento de los ferrocarriles y los barcos que se usan para la entrega de este simple desayuno es tan vasta que dejaría estupefacto a cualquiera. Alcanza los cientos de millones de dólares, por no mencionar los ejércitos de trabajadores cualificados necesarios para tripular los barcos y los trenes. Pero el transporte es sólo una parte de los requisitos

de la civilización moderna de la Norteamérica capitalista. Antes de que haya algo para transportar, debe crecer del suelo o fabricarse y prepararse para comercializar, para lo cual son necesarios más millones de dólares en equipos, maquinarias, embalaje y salarios de millones de hombres y mujeres.

Los barcos y los trenes no brotan de la tierra ni funcionan automáticamente. Son fruto de la vocación de la civilización, por medio del esfuerzo, el ingenio y la capacidad organizativa de personas que tienen IMAGINACIÓN, FE, ENTUSIASMO, DECISIÓN y PERSEVERANCIA. Estas personas son llamadas capitalistas. Están motivadas por el deseo de construir, conseguir, proporcionar servicios útiles, lograr beneficios y acumular riquezas. Y, dado que PRESTAN SERVICIOS SIN LOS CUALES NO EXISTIRÍA LA CIVILIZACIÓN, se colocan ellos mismos en el camino hacia las grandes riquezas.

Con el fin de mantener el registro sencillo y comprensible, agregaré que estos capitalistas son las mismísimas personas de quienes la mayoría hemos oído hablar a los oradores en las tarimas. Son las mismas personas a quienes los radicales, los chantajistas, los políticos deshonestos y los corruptos líderes obreros se refieren como "intereses predatorios" o "Wall Street".

No estoy tratando de presentar un escrito a favor o en contra de ningún grupo de personas ni de ningún sistema económico. Tampoco estoy tratando de condenar la negociación colectiva cuando me refiero a "corruptos líderes obreros", ni pretendo declarar en perfecto estado de salud a todos los individuos llamados capitalistas.

El propósito de este libro, un propósito al que me he entregado fielmente durante más de un cuarto de siglo, es presentar a todos los que quieran conocerla la filosofía

más fiable a través de la que los individuos pueden acumular la cantidad de riquezas que deseen.

He analizado aquí las ventajas económicas del sistema capitalista con el doble propósito de mostrar lo siguiente:

l. Que todos los que buscan riquezas deben conocer y adaptarse al sistema que controla toda aproximación a las fortunas, ya sean grandes o pequeñas, y

2. Presentar la cara opuesta de la imagen que dan los políticos y los demagogos, que oscurecen deliberadamente los asuntos que plantean al hablar del capital organizado como si fuera algo venenoso.

Estados Unidos es un país capitalista que se desarrolló gracias al uso del capital, y nosotros, que exigimos el derecho a compartir los beneficios de la libertad y la oportunidad y que buscamos acumular riquezas, también debemos saber que ni las riquezas ni las oportunidades estarían a nuestro alcance si el CAPITAL ORGANIZADO no nos hubiera proporcionado estos beneficios.

Durante más de veinte años ha sido un pasatiempo un tanto popular y creciente para los radicales, los políticos interesados, los chantajistas, los líderes obreros corruptos y de vez en cuando, para los líderes religiosos, disparar al azar a WALL STREET, LAS CASAS DE CAMBIO y LAS GRANDES EMPRESAS.

La práctica se generalizó tanto que fuimos testigos durante la crisis económica, de la increíble visión de altos funcionarios del gobierno que se alineaban con políticos baratos y líderes obreros, con el propósito abierto de estrangular el sistema que ha convertido a un Estados Unidos Industrial en el país más rico de la tierra. La alineación fue tan generalizada y estuvo tan bien organizada que prolongó la peor

depresión que jamás ha vivido Estados Unidos. Le costó el empleo a millones de personas porque esos trabajos eran una parte inseparable del sistema industrial y capitalista que forman el eje de la nación.

Durante esta inusual alineación de funcionarios e individuos interesados que estaban tratando de beneficiarse al declarar "guerra a muerte" al sistema industrial estadounidense, un cierto tipo de líder obrero unió sus fuerzas con los políticos y ofreció dar sus votos a cambio de una legislación que permitiera a los hombres QUITARLE LAS RIQUEZAS A LA INDUSTRIA POR MEDIO DE FUERZAS ORGANIZADAS DE NÚMEROS EN LUGAR DE PROPONER UN MÉTODO MEJOR QUE OFRECIERA UN DÍA DE TRABAJO JUSTO POR UNA PAGA DIARIA JUSTA.

Millones de hombres y mujeres de toda la nación están todavía ocupados en este popular pasatiempo de intentar CONSEGUIR sin DAR nada a cambio. Algunos de ellos están organizados en sindicatos, ¡DONDE PIDEN MENOS HORAS Y MÁS DINERO! Otros no se toman ni siquiera la molestia de trabajar. EXIGEN AYUDAS AL GOBIERNO Y LAS ESTÁN OBTENIENDO. Dejaron clara su idea acerca de sus derechos de libertad en la ciudad de Nueva York, donde un grupo de "beneficiarios de estas ayudas" se quejó violentamente con el jefe de la oficina de correos porque uno de sus trabajadores los había despertado a las siete y media de la mañana para entregarles los cheques de las ayudas gubernamentales. EXIGÍAN que se retrasara la hora de entrega a las diez de la mañana.

Si eres uno de los que creen que las riquezas se pueden acumular con la simple acción de personas que se organizan en grupos y exigen MÁS DINERO a cambio de MENOS SERVICIO, si eres uno de los que EXIGEN ayudas del gobierno a condición de que no lo vayan a molestar temprano para entregarle el dinero, si eres

uno de los que creen en vender sus votos a los políticos a cambio de que aprueben leyes que les permitan asaltar la tesorería pública, entonces podrás permanecer en tu creencia tranquilamente, con cierta seguridad de que nadie te molestará porque ESTAMOS EN UN PAÍS LIBRE DONDE TODO INDIVIDUO PUEDE PENSAR LO QUE LE PLAZCA, donde casi todos pueden vivir con muy poco esfuerzo, donde muchos pueden vivir bien sin hacer ningún tipo de trabajo.

Sin embargo, debería saber toda la verdad respecto a esta LIBERTAD de la que tantas personas se jactan y tan pocas comprenden. Por muy magnífica que sea, por mucho que tenga un gran alcance y por muchos privilegios que proporcione, NO DA NI PUEDE TRAER RIQUEZAS SIN NINGÚN ESFUERZO.

Sólo existe un método fiable de acumular y tener riquezas legalmente y se trata de proporcionar servicios útiles. Nunca se ha creado un sistema por el cual las personas puedan adquirir legalmente riquezas por la mera fuerza de los números o sin dar a cambio un valor similar en una u otra forma.

¡Hay un principio que se conoce como la ley de la ECONOMÍA! Es más que una teoría; es una ley que nadie puede eludir. Aconsejo anotar el nombre del principio y recordarlo porque es mucho más poderoso que todos los políticos y toda la maquinaria política.

Está más allá del control de todos los sindicatos. Ningún chantajista ni líder autoproclamado de ninguna esfera social puede influirlo ni sobornarlo. Además, TIENE UN OJO QUE TODO LO VE Y UN SISTEMA PERFECTO DE CONTABILIDAD, que mantiene un registro preciso de las transacciones de todo ser humano que esté ocupado en el negocio de intentar ganar sin ofrecer nada a

cambio. Tarde o temprano sus revisores de cuentas volverán en sí, examinarán los historiales de los individuos y exigirán una contabilización.

"Wall Street, las grandes empresas, los intereses capitales predatorios" o cualquier nombre que uno escoja para nombrar el sistema que ha dado LIBERTAD A ESTADOS UNIDOS, ¡representa a un grupo de personas que comprenden, respetan y se adaptan a esta poderosa LEY DE LA ECONOMÍA! Su mantenimiento financiero depende de su respeto por esta ley. A la mayoría de las personas que viven en Estados Unidos les gusta el país, su sistema capitalista y todo lo que tiene. Debo confesar que no conozco un país mejor en el que uno pueda encontrar mejores oportunidades para acumular riquezas. A juzgar por sus actos y hazañas hay algunas personas a las que no les gusta este país. Por supuesto, ése es su privilegio; si no les gusta este país, su sistema capitalista y sus ilimitadas oportunidades, ¡TIENE EL PRIVILEGIO DE PODER IRSE! Siempre hay otros países, como Alemania, Rusia e Italia, donde uno puede probar a disfrutar la libertad y acumular riquezas siempre que no sea demasiado exigente.

Estados Unidos proporciona toda la libertad y las oportunidades de acumular riquezas que cualquier persona honesta pueda requerir. Cuando uno sale a cazar selecciona lugares de caza donde ésta sea abundante. La búsqueda de riquezas naturalmente se rige por la misma ley.

Si uno está buscando riquezas, no debe pasar por alto las posibilidades de un país cuyos ciudadanos son tan ricos que las mujeres se gastan más de 200 millones de dólares anualmente en labiales, colorete y cosméticos. ¡Quien esté buscando riquezas debe pensárselo dos veces antes de intentar destruir el Sistema Capitalista de un país cuyos ciudadanos gastan más de 50 millones de dólares anualmente en

TARJETAS DE FELICITACIÓN con las cuales expresar su aprecio por su LIBERTAD!

Si estás buscando dinero, debes considerar detenidamente un país que gasta cientos de millones de dólares al año en cigarrillos y en el que la mayor parte de los ingresos sólo pertenece a las cuatro compañías más grandes que se encargan de suministrar este creador nacional de "despreocupación" y "tranquilidad". Desde luego, debes tener absoluta consideración por un país cuyos habitantes se gastan al año más de 15 millones de dólares por el privilegio de ir al cine, y gastan unos pocos millones más en licores, narcóticos y otros refrescos y bebidas alcohólicas menos potentes.

No tengas demasiada prisa en salir de un país cuya gente está dispuesta e incluso ansiosa por dar millones de dólares anualmente para ver partidos de fútbol, de béisbol y de boxeo profesional. Y naturalmente, PERMANECE fiel a un país cuyos habitantes gastan más de un millón de dólares al año en chicles y otro millón más en maquinillas de afeitar.

Debes recordar también, que éste no es sino el principio de las fuentes disponibles para acumular riquezas. Sólo se han mencionado algunos de los lujos y objetos no esenciales. Pero recuerda que el negocio de producir, transportar y comercializar estas pocas mercancías da un empleo regular a MUCHOS MILLONES DE HOMBRES Y MUJERES, que reciben a cambio de sus servicios MUCHOS MILLONES DE DÓLARES AL MES y se lo gastan libremente tanto en lujos como en necesidades.

Sobre todo, recuerda que, tras todo este intercambio de mercancías y servicios personales, pueden encontrarse abundantes OPORTUNIDADES para acumular riquezas. Los estadounidenses contamos con la ayuda de nuestra LIBERTAD.

Nada puede detenerte, ni a ti ni a nadie, para que no se comprometa con el esfuerzo necesario para sacar adelante estos negocios. Si uno tiene un talento, una formación o una experiencia superior, puedes acumular riquezas en grandes cantidades. Aquellos no tan afortunados pueden acumular cantidades menores. Cualquiera puede ganarse la vida a cambio de una cantidad de trabajo muy simbólica.

De modo que... ¡Ya lo sabes!

La OPORTUNIDAD ha desplegado sus mercancías ante ti. Uno puede acercarse al mostrador, seleccionar lo que quiera, crear su plan, ponerlo en acción y seguirlo con PERSEVERANCIA. La Norteamérica "capitalista" hará el resto. Puedes confiar mucho en ello: LA NORTEAMÉRICA CAPITALISTA ASEGURA A TODA PERSONA LA OPORTUNIDAD DE RENDIR SERVICIOS ÚTILES Y RECOGER RIQUEZAS PROPORCIONALES AL VALOR DEL SERVICIO.

El "sistema" no le niega a nadie este derecho, pero no puedes prometer ALGO A CAMBIO DE NADA, porque el sistema por sí solo está controlado inexorablemente por la LEY DE LA ECONOMÍA que ni reconoce ni tolera GANAR SIN DAR NADA A CAMBIO.

¡LA LEY DE LA ECONOMÍA fue aprobada por la naturaleza! No hay ninguna Corte Suprema a la que puedan apelar los infractores de esta ley. La ley concede penalizaciones por su infracción y recompensas adecuadas por su cumplimiento, sin la interferencia ni la posibilidad de interferencia de ningún ser humano. La ley no puede revocarse. Está tan asentada como las estrellas en los cielos, y está sujeta y forma parte del mismo sistema que controla las estrellas.

¿Puede uno negarse a adaptarse a la LEY DE LA ECONOMÍA?

¡Por supuesto! Es un país libre, donde todos los seres humanos han nacido con los mismos derechos, entre ellos el privilegio de ignorar la LEY DE LA ECONOMÍA.

¿Qué ocurre entonces?

Nada ocurre hasta que un gran número de personas unan sus fuerzas con la intención declarada de ignorar la ley y conseguir lo que quieran por la fuerza.

¡ENTONCES APARECE EL DICTADOR CON UN PELOTÓN DE FUSILAMIENTO BIEN ORGANIZADO Y CON AMETRALLADORAS!

¡En Estados Unidos todavía no hemos llegado a este punto! Pero hemos oído todo lo que queremos saber acerca de cómo funciona el sistema. Quizás somos lo suficientemente afortunados como para no exigir un conocimiento de primera mano de una realidad tan terrible. Sin duda, preferimos seguir con nuestra LIBERTAD DE EXPRESIÓN, LIBERTAD DE ACTUAR y LIBERTAD DE PROPORCIONAR UN SERVICIO ÚTIL A CAMBIO DE RIQUEZAS.

La práctica de algunos políticos de brindar a hombres y mujeres el privilegio de asaltar la tesorería pública a cambio de unos votos a veces conlleva su elección, pero del mismo modo que la noche sigue al día, al final llega la recompensa; cuando cada penique mal utilizado debe devolverse con un interés más alto. Si no se obliga a quienes se apropian de ese dinero a devolverlo, la carga cae sobre sus hijos y los hijos de sus hijos, "incluso hasta la tercera o la cuarta generación". No hay forma de eludir la deuda. Las personas pueden, y a veces lo hacen, conformarse en grupos con el propósito de lograr un aumento de sueldo y menos horas de trabajo. Pero hay un punto más allá del cual no pueden pasar. Es el punto en el que entra en juego la LEY DE LA ECONOMÍA y el alguacil detiene tanto al empresario como al trabajador.

Durante seis años desde 1929 hasta 1935, casi todos los estadounidenses, ricos o pobres, pudieron ver como el viejo mundo de la economía entregaba al alguacil todos los negocios, industrias y bancos. ¡No era algo digno de observar! No aumentó nuestro respeto por la psicología de las multitudes que, contra toda lógica, intentaban RECIBIR sin DAR nada a cambio.

Los que vivimos aquellos seis años desalentadores, cuando el MIEDO ESTABA AL MANDO Y LA FE POR LOS SUELOS, no podemos olvidar las implacables exigencias de la LEY DE LA ECONOMÍA a los ricos y los pobres, los débiles y los fuertes, los viejos y los jóvenes. No deseamos volver a pasar por una experiencia así.

Estas observaciones no se basan en una experiencia efímera. Son el resultado de veinticinco años de un análisis detallado de los métodos utilizados tanto por las personas más prósperas como por las menos afortunadas de Estados Unidos

1

Capítulo 8

Decisión: El Dominio de la Postergación

El Séptimo Paso Hacia la Riqueza

Un análisis PRECISO de veinticinco mil hombres y mujeres que habían experimentado el fracaso reveló el hecho de que la FALTA DE DECISIÓN era una de las primeras de la lista de las treinta principales causas del FRACASO. No se trata de una simple enunciación de una teoría, sino de un hecho real. La POSTERGACIÓN, concepto opuesto al de DECISIÓN, es un habitual enemigo que prácticamente todo ser humano debe conquistar.

Tendrás la oportunidad de analizar tu capacidad de alcanzar DECISIONES rápidas y definidas cuando termines de leer este libro y estés preparado para empezar a poner en PRÁCTICA los principios que se describen en él.

El análisis de varios centenares de personas que habían acumulado fortunas que superaban generosamente el millón de dólares reveló el hecho de que cada una de ellas tenía el hábito de llegar a DECISIONES DE FORMA INMEDIATA y de cambiarlas LENTAMENTE. Las personas que no logran acumular riquezas, sin ninguna excepción, tienen el hábito de tomar decisiones muy lentamente, si es que LLEGAN A TOMAR ALGUNA, y de cambiarlas con mucha rapidez y frecuencia.

Una de las cualidades más sobresalientes de Henry Ford fue su costumbre de tomar decisiones rápidamente y de forma definitiva y de cambiarlas con lentitud. Esta cualidad era tan pronunciada en el señor Ford que le dio la reputación de ser una persona obstinada. Fue esta cualidad la que estimuló al señor Ford a seguir fabricando su famoso "Modelo T" (el auto más feo del mundo), cuando todos sus

asesores y muchos de los compradores del auto estaban instándolo a que lo cambiara.

Quizás el señor Ford tardó demasiado tiempo en efectuar el cambio, pero la otra cara de la moneda es que su firmeza ante las decisiones le trajo una gran fortuna antes de que el cambio de modelo se convirtiera en una necesidad. No tengo ninguna duda de que la seguridad de Ford en sus decisiones asumía las proporciones de la obstinación, pero esta cualidad es preferible a la lentitud en la toma de decisiones y la rapidez en su modificación.

La mayoría de las personas que no logran acumular el dinero suficiente para cubrir sus necesidades, generalmente son personas que se dejan influir con facilidad por las "opiniones" de los demás. Permiten que los periódicos y sus vecinos "chismosos" piensen por ellos. Las opiniones son los productos más baratos de la tierra. Todos tenemos un montón de opiniones listas para comunicárselas a cualquiera que las acepte. Si uno está influido por "opiniones" cuando tomas DECISIONES, no tendrás éxito en ninguna empresa y mucho menos en la que consiste en convertir TU PROPIO DESEO en dinero.

Si uno está influenciado por las opiniones de los demás, al final terminarás no teniendo ningún DESEO propio. Cuando uno empieza a poner en práctica los principios descritos aquí, es aconsejable guiarse por los propios consejos, tomar sus propias decisiones y permanecer fieles a ellas. No debes confiar en nadie MÁS que en los miembros de tu "Equipo Maestro" y debes estar muy seguro al seleccionar en tu equipo SÓLO a aquellos que estén en COMPLETA EMPATÍA Y ARMONÍA CON TU PROPÓSITO.

Los amigos íntimos y los familiares, aunque no lo hacen intencionadamente, a menudo nos perjudican con "opiniones" y a veces ridiculizándonos tratando de ser graciosos. Miles de hombres y mujeres tienen complejos de inferioridad durante toda su vida porque alguien, bienintencionado pero ignorante, destruyó su confianza con "opiniones" o poniéndolos en ridículo.

Tienes tu propia mente y tu propio cerebro. DEBES USARLO y tomar tus propias decisiones. Si necesitas datos o información de otras personas para poder tomar decisiones, tal y como probablemente requerirás en muchas ocasiones, debes adquirir estos datos u obtener la información que necesitas discretamente sin revelar tu propósito.

Una característica de las personas que tienen sólo un conocimiento ligero o elemental de un tema es que intentan dar la impresión de que saben mucho acerca de éste. Estas personas generalmente hablan DEMASIADO y escuchan MUY POCO. Mantén los ojos y los oídos bien abiertos y la boca CERRADA si lo que deseas es adquirir el hábito de tomar DECISIONES rápidamente. Aquellos que hablan demasiado suelen hacer muy poco. Si uno habla más de lo que es capaz de escuchar, no sólo se está privando de muchas oportunidades de acumular un conocimiento útil, sino que también estás revelando tus PLANES y PROPÓSITOS a personas que se deleitarán tratando de anularlo porque le tienen envidia.

Debes recordar, también, que cada vez que abres la boca en presencia de una persona que tiene un gran conocimiento ¡le estás mostrando la cantidad precisa de tu conocimiento o tu FALTA de él! La auténtica sabiduría normalmente es visible a través de la modestia y el silencio.

Cabe tener presente el hecho de que toda persona con quien nos asociamos está, como nosotros, buscando la oportunidad de acumular dinero. Si hablamos de nuestros planes con demasiada libertad, tal vez nos sorprendamos cuando descubramos que otra persona se nos ha adelantado porque HA PUESTO EN MARCHA ANTES QUE NOSOTROS los planes de los que hemos hablado tan imprudentemente.

Debemos permitir que una de nuestras primeras decisiones sea la de mantener LA BOCA CERRADA Y LOS OÍDOS Y LOS OJOS ABIERTOS. Un recordatorio para seguir este consejo que puede ser de gran utilidad consiste en copiar el siguiente refrán en letras grandes y colocarlo en algún lugar donde uno pueda verlo diariamente:

"DILE AL MUNDO LO QUE PRETENDES HACER, PERO PRIMERO MUÉSTRALO".

Esto equivale a decir que "las acciones, y no las palabras, son lo que más importa".

LIBERTAD O MUERTE SOBRE UNA DECISIÓN

El valor de las decisiones depende del coraje necesario para tomarlas. Las grandes decisiones, que fueron la base de la civilización, se lograron al asumir grandes riesgos y con frecuencia implicaba la posibilidad de morir.

Lincoln tomó la decisión de promulgar su famosa Proclamación de Emancipación que dio libertad a las personas de color de Estados Unidos, con el pleno conocimiento de que su actuación haría que miles de amigos y partidarios políticos se pusieran en su contra. También sabía que esta proclamación significaría la

muerte de miles de hombres en el campo de batalla. Al final, a Lincoln le costó la vida. Para ello fue necesario coraje.

La decisión de Sócrates de beberse la copa de veneno (cicuta) en lugar de comprometerse con su creencia personal fue una decisión que requirió coraje. Se adelantó mil años a su tiempo y otorgó a las personas que todavía no habían nacido, el derecho a la libertad de pensamiento y de expresión.

La decisión del general Robert E. Lee de abandonar la Unión y tomar partido por la causa del Sur, también fue una acción valiente, pues bien sabía que podía costarle la vida y que seguramente también costaría la vida de otras personas.

Pero la mayor decisión de todos los tiempos, en lo que concierne a todo ciudadano estadounidense, fue la que se tomó el 4 de julio de 1776 en Filadelfia, cuando cincuenta y seis hombres firmaron un documento que, como muy bien sabían, podía otorgar la libertad a todos los estadounidenses o bien dejarlos, a cada uno de los cincuenta y seis hombres, ¡colgando de la horca!

Seguramente has oído hablar de este famoso documento, pero tal vez no hayas extraído de él la gran lección de logros personales que tan claramente enseñaba.

Todos los estadounidenses recordamos la fecha de esta trascendental decisión, pero pocos de nosotros somos conscientes de la valentía que supuso. Recordamos nuestra historia, tal y como nos la enseñaron; recordamos las fechas y los nombres de los hombres que lucharon; recordamos Valley Forge y Yorktown; recordamos a George Washington y a Charles Cornwallis. Pero sabemos poco acerca de las verdaderas fuerzas que había tras estos nombres, fechas y lugares, y todavía sabemos menos sobre este PODER intangible, que nos aseguró la libertad mucho antes de que los ejércitos de Washington llegaran a Yorktown.

Leemos la historia de la Revolución e imaginamos erróneamente que George Washington fue el padre de nuestra patria, que fue él quien consiguió nuestra libertad, cuando en realidad Washington sólo fue un personaje secundario, porque la victoria de sus ejércitos ya estaba asegurada mucho antes de que Charles Cornwallis se rindiera. Con esto no pretendo robarle a Washington la gloria que tanto se merece.

Sino más bien se trata de prestar mayor atención al sorprendente PODER que fue la verdadera causa de su victoria. Puede calificarse como una tragedia el hecho de que los escritores de la historia hayan pasado completamente por alto la más mínima referencia al irresistible PODER que dio nacimiento y libertad a la nación destinada a fijar nuevos criterios de independencia para todos los habitantes de la tierra. Digo que es una tragedia porque es el mismísimo PODER que debe utilizar cada individuo para superar las dificultades de la vida y obligar a ésta a pagarle el precio que exige.

Revisemos brevemente los acontecimientos que dieron nacimiento a este PODER. La historia empieza con un incidente en Boston el 5 de marzo de 1770. Los soldados británicos estaban patrullando las calles y amenazaban a los ciudadanos abiertamente con su presencia. Los colonos se molestaban al ver a hombres armados caminar entre ellos. Empezaron a expresar públicamente su resentimiento, lanzando piedras e insultando a los soldados que marchaban hasta que el oficial al mando dio la orden: "Preparen bayonetas... ¡Carguen!".

La batalla había empezado y dio como resultado muchas muertes y hombres heridos. El incidente provocó tal resentimiento que la Asamblea Provincial (compuesta de colonos prominentes) convocó una reunión con el propósito de tomar medidas concretas. Dos de los miembros de esta asamblea eran John

Hancock y Samuel Adams. ¡LARGA VIDA A SUS NOMBRES! Hablaron con valentía y declararon que debían emprender alguna acción para expulsar a los soldados británicos de Boston.

Debemos recordar que fue una DECISIÓN, en la mente de dos hombres, lo que podría perfectamente considerarse el inicio de la libertad de la que ahora gozamos en Estados Unidos y también que dicha DECISIÓN requirió FE y CORAJE, pues fue una decisión peligrosa.

Antes de que la asamblea terminara, Samuel Adams fue elegido para visitar al gobernador de la provincia, Hutchinson, para pedirle la retirada de las tropas británicas. La petición fue aceptada y las tropas abandonaron Boston, pero el incidente no había concluido. Había provocado una situación que estaba destinada a cambiar completamente el rumbo de la civilización. ¿No es extraño que los grandes cambios, como la Revolución estadounidense y la Guerra Mundial, con frecuencia se inicien en circunstancias que parecen insignificantes? También es interesante observar que estos importantes cambios a menudo empiezan en la forma de una DECISIÓN CONCRETA en las mentes de un número relativamente pequeño de personas. Pocos de nosotros conocemos lo suficientemente bien la historia de nuestro país como para darnos cuenta de que John Hancock, Samuel Adams y Richard Henry Lee (de la provincia de Virginia) fueron los verdaderos padres de nuestra nación.

Richard Henry Lee fue un elemento importante de esta historia por el hecho de que él y Samuel Adams se comunicaban con frecuencia (por correspondencia) y compartían libremente sus temores y esperanzas respecto al bienestar de los habitantes de sus provincias. A raíz de esta práctica, Adams concibió la idea de que el intercambio mutuo de cartas entre las trece colonias podría ayudar a lograr la

coordinación de los esfuerzos tan sumamente necesaria para la solución de sus problemas. Dos años después del conflicto con los soldados en Boston (marzo de 1772), Adams presentó su idea en la asamblea en forma de una moción para que se estableciera un Comité de Correspondencia entre las colonias con corresponsales nombrados en cada una de ellas, "con el propósito de lograr una cooperación amistosa para la mejora de las colonias de la América británica".

¡Marca bien este incidente! Fue el inicio de la organización del extenso PODER destinado a otorgarnos libertad a los estadounidenses. El Equipo Maestro ya se había constituido. Lo componían Adams, Lee y Hancock. "Les digo, además, que, si ustedes acuerdan sobre la tierra aquello que piden, mi Padre, que está en el cielo, se los entregará".

El Comité de Correspondencia se organizó. Cabe observar que esta acción proporcionó la manera de aumentar el PODER del Grupo Maestro a base de añadirle hombres de todas las colonias. Este procedimiento constituyó la primera PLANIFICACIÓN ORGANIZADA de los contrariados Colonos.

¡En la unión está la fuerza! Los ciudadanos de las colonias habían estado librando batallas desorganizadas contra los soldados británicos por medio de incidentes similares a los de la masacre de Boston, pero no habían logrado ningún beneficio. Sus quejas individuales no se habían consolidado bajo un Equipo Maestro. Ningún grupo de individuos había unido sus corazones, mentes, almas y cuerpos para llegar a una DECISIÓN concreta de asentar sus dificultades con los británicos de una vez por todas, hasta que se juntaron Adams, Hancock y Lee.

Mientras tanto, los británicos tampoco permanecieron sin hacer nada. Ellos también llevaron a cabo una PLANIFICACIÓN y formaron "equipos de trabajo"

por su propia cuenta, con la ventaja de contar con el respaldo del dinero y de un ejército organizado. La corona nombró a Gage para sustituir a Hutchinson como gobernador de Massachusetts. Una de las primeras acciones del nuevo gobernador, fue enviar un mensajero para amenazar a Samuel Adams con el propósito de tratar de detener su oposición por MIEDO.

Podemos comprender mejor la naturaleza de lo que ocurrió si citarnos la conversación que mantuvieron el coronel Fenton (el mensajero enviado por Gage) y Adams.

Coronel Fenton: "El Gobernador Gage me ha autorizado para asegurarle, señor Adams, que el gobernador ha sido dotado de grandes poderes para conferirle a usted tantos beneficios como le sean satisfactorios [intento de ganarse a Adams con la promesa de sobornos], con la condición de que abandone su oposición a las medidas del Gobierno. El gobernador le aconseja, señor, que no siga disgustando a Su Majestad. Su conducta permite que se le condene según las sanciones previstas en una ley de Enrique VIII, por la cual puede enviarse a personas a Inglaterra para ser juzgadas por traición o encarceladas a discreción del gobernador de una provincia. Pero SI CAMBIA SU LÍNEA POLÍTICA no sólo obtendrá grandes ventajas personales, sino que también hará las paces con el Rey".

Samuel Adams tuvo que escoger entre dos DECISIONES. Podía ceder en su oposición y recibir recompensas personales, o podía CONTINUAR Y CORRER EL RIESGO DE SER AHORCADO.

Sin duda, había llegado el momento en que Adams se vio obligado a tomar instantáneamente una DECISIÓN que podía costarle la vida. Para la mayoría de las personas habría sido difícil tomar una decisión así. La mayoría habría

respondido de manera evasiva, ¡pero Adams no! Insistió en que el Coronel Fenton, bajo palabra de honor, le trasmitiera al gobernador su respuesta, repitiendo exactamente lo mismo que él le dijera. La respuesta de Adams: "Dígale al Gobernador Gage que confío en que desde hace mucho tiempo estoy en paz con el Rey de Reyes. Ninguna consideración personal me inducirá a abandonar la justa causa de mi patria. Y DÍGALE AL GOBERNADOR GAGE QUE SAMUEL ADAMS LE ACONSEJA que deje de ofender los sentimientos de un pueblo exasperado".

Parece innecesario hacer algún comentario respecto al carácter de este hombre. A todos los que leemos este sorprendente mensaje nos debe resultar obvio que su emisor poseía una lealtad de primer orden. Esto es importante. (Los chantajistas y los políticos deshonestos han denigrado el honor por el que murieron algunos hombres como Adams).

Cuando el gobernador recibió la respuesta cáustica de Adams, montó en cólera y promulgó una proclamación en la que decía: "El abajo firmante, en nombre de Su Majestad, ofrece y promete su más cortés perdón a todas aquellas personas que a partir de ahora abandonen las armas y regresen a los deberes propios de los súbditos pacíficos. Las únicas excepciones del beneficio de tal perdón son SAMUEL ADAMS Y JOHN HANCOCK, cuyas ofensas son de una naturaleza demasiado malvada como para admitir cualquier otra consideración que la de un adecuado castigo".

Podríamos decir, en la jerga actual, que Adams y Hancock "estaban en la mira". La amenaza del airado gobernador obligó a los dos hombres a tomar otra DECISIÓN igualmente peligrosa. Convocaron apresuradamente una reunión secreta con sus seguidores más fieles. (Aquí el Equipo Maestro comenzó a adquirir impulso).

Cuando empezó la reunión, Adams cerró la puerta con llave, se puso la llave en el bolsillo e informó a todos los presentes que era preciso organizar un congreso de los colonos y que NINGÚN HOMBRE DEBÍA ABANDONAR LA SALA HASTA QUE SE HUBIERA TOMADO UNA DECISIÓN AL RESPECTO.

Hubo mucho entusiasmo. Algunos sopesaron las posibles consecuencias de tal radicalismo (un temor muy típico del ser humano). Algunos expresaron grandes dudas respecto a la prudencia de tomar una decisión tan definida como desafiar la corona. Encerrados en aquella sala había DOS HOMBRES inmunes al Miedo, ciegos ante la posibilidad del Fracaso: Hancock y Adams.

Por medio de la influencia de sus mentes, los demás fueron persuadidos para aceptar que debían establecer acuerdos con el Comité de Correspondencia para convocar el Primer Congreso Continental que se iba a celebrar en Filadelfia el 5 de septiembre de 1774. Cabe recordar esta fecha. Es más importante que el 4 de julio de 1776. Si no se hubiera tomado la DECISIÓN de convocar un Congreso Continental, no se hubiera firmado la Declaración de la Independencia.

Antes de la primera reunión del nuevo congreso, otro líder de una sección distinta del país estaba sumido en la tarea de publicar un "Resumen de la Visión Sobre los Derechos de la América Británica". Era Thomas Jefferson de la provincia de Virginia, cuya relación con el señor Dunmore (representante de la corona en Virginia) era tan tensa como la de Hancock y Adams con su Gobernador.

Poco tiempo después de publicar su famoso Resumen de los Derechos, a Jefferson lo informaron de que se lo acusaba por alta traición contra el gobierno de Su Majestad. Motivado por la amenaza, un compañero de Jefferson, Patrick Henry, expuso con claridad lo que pensaba y concluyó sus observaciones con una frase

que siempre seguirá siendo un clásico: "Si esto es traición, que sea la mayor de todas".

Fueron hombres así quienes, sin poder, sin autoridad, sin un ejército y sin dinero, tomaron asiento en una solemne consideración del destino de las colonias, al inicio de la apertura del Primer Congreso Continental y en continuos intervalos de dos años hasta el 7 de junio de 1776, cuando Richard Henry Lee se levantó, se dirigió a la presidencia y ante el asombro de la asamblea, planteó su moción:

"Caballeros, presento la moción de que estas colonias unidas sean, y deban ser por derecho, estados libres e independientes, que sean absueltas de toda alianza con la corona británica, y que toda conexión política entre ellos y el Reino Unido esté, y debiera estar, totalmente disuelta".

La sorprendente moción de Lee fue debatida tan fervorosa y extensamente que él empezó a perder la paciencia. Finalmente, tras varios días de discusión, ocupó de nuevo el estrado y declaró con un tono de voz claro y firme: "Señor presidente, hemos discutido el asunto durante varios días. Es el único camino que podemos seguir. ¿Por qué, entonces, retrasarlo más? ¿Por qué seguimos discutiendo? Dejemos que este feliz día dé nacimiento a una República Americana. Que se levante, no para devastar ni conquistar, sino para establecer el reino de la paz y de la ley. Europa tiene los ojos puestos en nosotros. Nos exige ser un ejemplo viviente de la libertad, que pueda servir de contraste, entre la felicidad de los ciudadanos y la tiranía siempre creciente".

Antes de que se votara su moción, Lee tuvo que regresar a Virginia por una grave enfermedad familiar, pero antes de marcharse dejó la causa en manos de su amigo Thomas Jefferson quien le prometió luchar hasta que se lograra una acción

favorable. Poco después el presidente del congreso (Hancock), señaló a Jefferson como presidente de un comité para preparar la Declaración de Independencia.

El comité trabajó de forma ardua y prolongada en la redacción de un documento que significaría, cuando lo aceptara el congreso, que TODA PERSONA QUE LO FIRMARA ESTARÍA FIRMANDO SU PROPIA PENA DE MUERTE en caso de que las colonias perdieran la lucha que, sin lugar a duda, iba a estallar entre ellas y el Reino Unido.

El documento se terminó de redactar y el 28 de junio cuando se leyó la versión original en el congreso. Durante varios días se debatió, modificó y preparó su versión definitiva. El 4 de julio de 1776 Thomas Jefferson estaba de pie frente a la asamblea y sin temor leyó la DECISIÓN más importante jamás plasmada en un papel.

Cuando en el trascurso de los acontecimientos humanos se hace necesario para un pueblo disolver los lazos políticos que lo han mantenido unido con otro, para asumir entre los poderes de la tierra, un puesto separado e igual al que las leyes naturales y divinas le dan derecho; se requiere que ese pueblo declare las causas que lo impulsan a la separación debido a un respeto decente a las opiniones de la humanidad…".

Cuando Jefferson terminó de leer, votaron la aprobación del documento y los cincuenta y seis hombres lo firmaron, jugándose su propia vida en la DECISIÓN de escribir su nombre. Con esta DECISIÓN surgió una nación destinada a proporcionarle eternamente a la humanidad el privilegio de tomar DECISIONES.

Las personas pueden solucionar sus problemas personales y ganarse niveles más elevados de riqueza material sólo por medio de decisiones tomadas con un espíritu de fe similar. ¡No nos permitamos olvidar esto!

Es conveniente analizar los acontecimientos que llevaron a la Declaración de Independencia y convencerse de que esta nación, que ahora tiene una posición de respeto y poder dominante entre todas las naciones del mundo, nació de una DECISIÓN tomada por un equipo de Mentes Maestras que consistía de cincuenta y seis hombres. Nótese bien el hecho de que fue su DECISIÓN lo que aseguró el éxito de los ejércitos de Washington porque el espíritu de ésta se hallaba en el corazón de cada soldado que luchó con él y sirvió como un poder espiritual que no reconoce el FRACASO.

Nótese también (para lograr un mayor beneficio personal), que el PODER que le dio libertad a esta nación es el mismo poder que debe usar cada individuo que quiera alcanzar la autodeterminación.

Este PODER está compuesto por los principios descritos en este libro. No será difícil detectarlos, por lo menos seis de éstos, en la historia de la Declaración de Independencia: DESEO, DECISIÓN, FE, PERSEVERANCIA, EQUIPO MAESTRO y PLANIFICACIÓN ORGANIZADA.

En esta filosofía puede encontrarse la idea de que el pensamiento, respaldado por un DESEO imperioso, tiende a transmutarse en su equivalente físico. Antes de continuar, quisiera indicarte que puedes encontrar en esta historia y en la de la United States Steel Corporation una descripción perfecta del método por el cual el pensamiento lleva a cabo su sorprendente trasformación.

En la búsqueda del secreto de este método no debes esperar un milagro, porque no lo encontrarás. Sólo encontrarás las leyes eternas de la Naturaleza. Estas leyes están al alcance de cualquier persona que tenga la FE y el CORAJE de aplicarlas. Pueden emplearse para darle la libertad a una nación o para acumular riquezas. No hay ningún cargo salvo el tiempo necesario para comprenderlas y apropiarse de ellas. Los que alcanzan DECISIONES rápida y definitivamente saben lo que quieren y por lo general lo consiguen. Los líderes de cualquier esfera social DECIDEN con rapidez y firmeza. Éste es el principal motivo por el que son líderes. El mundo tiene la costumbre de hacerle un espacio a la persona cuyas palabras y acciones demuestran que sabe a dónde va.

La INDECISIÓN es un hábito que normalmente aparece en la juventud y adquiere permanencia a medida que el joven pasa por la escuela, colegio e incluso la universidad sin un PROPÓSITO DEFINIDO. La mayor debilidad de todos los sistemas educativos es que ni enseñan ni fomentan el hábito de la DECISIÓN DEFINIDA.

Sería beneficioso que ninguna universidad permitiera matricularse a ningún estudiante por lo menos hasta que éste constatase su principal objetivo para la inscripción. Todavía sería más beneficioso que todo estudiante que accediese a la universidad se comprometiera a aceptar una formación en el HÁBITO DE LA DECISIÓN y se le obligara a superar un examen satisfactorio sobre esta materia antes de permitirle pasar de curso.

El hábito de la INDECISIÓN que se adquiere a causa de las deficiencias de nuestros sistemas educativos acompaña al estudiante cuando debe elegir su profesión en términos de... SI... en realidad escoge su profesión. Generalmente, los jóvenes que acaban de terminar sus estudios buscan cualquier trabajo que puedan

encontrar. Aceptan lo primero que encuentran porque han caído en el hábito de la INDECISIÓN. El 98% de los asalariados ocupan los cargos que ocupan porque CARECÍAN DE UNA DECISIÓN CONCRETA para PLANEAR UN PUESTO DETERMINADO, así como del conocimiento acerca de cómo elegir a su empleador.

La CONCRECIÓN DE LA DECISIÓN siempre requiere coraje, algunas veces en gran cantidad. Los cincuenta y seis hombres que firmaron la Declaración de Independencia se jugaron sus vidas con la DECISIÓN de añadir sus firmas a ese documento. La persona que toma una DECISIÓN DEFINIDA para procurarse un trabajo en particular y hacer que la vida le pague el precio que exige, no se juega la vida en esta decisión; se juega su LIBERTAD ECONÓMICA. La independencia financiera, las riquezas, el negocio y los cargos profesionales deseables no están al alcance de la persona que se niega o rechaza IMAGINAR, PLANEAR y EXIGIR estas cosas. La persona que desea riquezas con el mismo espíritu que Samuel Adams deseaba la libertad de las colonias sin duda va a acumularlas.

En el capítulo sobre la Planificación Organizada encontrarás todas las instrucciones para comercializar cualquier tipo de servicio personal. También encontrarás información detallada sobre cómo escoger el jefe que prefieres y el trabajo particular que deseas. Estas instrucciones no tendrán ningún valor a MENOS QUE DECIDAS DEFINITIVAMENTE organizarlas en un plan de acción.

Capítulo 9

Persistencia: El Esfuerzo Prolongado Necesario para Inducir la Fe

El Octavo Paso Hacia la Riqueza

La PERSISTENCIA es un factor esencial para el procedimiento de convertir el DESEO en su equivalente monetario. La base de la persistencia es la FUERZA DE VOLUNTAD.

Cuando la fuerza de voluntad y el deseo se combinan de la manera apropiada, forman una pareja irresistible. Las personas que acumulan grandes fortunas generalmente se dice que son despiadadas y a veces que son crueles. Con frecuencia se las malinterpreta. Lo que tienen es fuerza de voluntad que mezclan con perseverancia y las utilizan para respaldar sus deseos de asegurarse el logro de sus objetivos.

Henry Ford, por lo general, ha sido erróneamente considerado una persona despiadada y cruel. Esta mala concepción surgió del hábito de Henry de seguir todos sus planes con PERSISTENCIA.

La mayoría de las personas están listas para tirar por la borda sus metas y propósitos y se rinden a la primera señal de resistencia o infortunio. Unos pocos continúan A PESAR de todos los obstáculos hasta conseguir su meta. Estos pocos son los Ford, los Carnegie, los Rockefeller y los Edison.

Es posible que no haya ninguna connotación heroica en la palabra "persistencia", pero esta cualidad es para el carácter de un individuo lo que el carbono es para el acero. La construcción de una fortuna generalmente supone la aplicación de los

trece elementos de esta filosofía. Todos los individuos que quieran acumular dinero deben comprender estos principios y aplicarlos con PERSISTENCIA.

Si estás leyendo este libro con la intención de aplicar el conocimiento que aporta, hallarás la primera evaluación sobre tu PERSISTENCIA cuando empieces a seguir los seis pasos descritos en el segundo capítulo. A menos de que seas una de esas dos personas de cada cien que ya tienen una META DEFINIDA a la que dirigirse, así como un PLAN CONCRETO para su consecución, puedes leer las instrucciones y luego seguir con tu rutina diaria sin llegar a obedecerlas.

Estoy poniéndote a prueba en este punto porque la falta de persistencia es una de las principales causas del fracaso. Además, la experiencia con miles de personas ha demostrado que carecer de perseverancia es una desventaja común en la mayoría de las personas. Es una debilidad que se puede superar con esfuerzo. La facilidad para poder conquistar la falta de persistencia depende íntegramente en la INTENSIDAD DEL PROPIO DESEO.

El punto de partida de todo logro es el DESEO. Hay que tener esto presente en todo momento. Los deseos Débiles traerán resultados Débiles, del mismo modo que una pequeña cantidad de fuego proporciona muy poco calor. Si uno descubre que carece de persistencia, puede remediar esta debilidad con la creación de un fuego más intenso bajo sus deseos.

Conviene seguir leyendo el libro hasta el final, luego regresar al segundo capítulo y empezar inmediatamente a llevar a cabo las instrucciones dadas sobre los seis pasos. El afán con el que siga estas instrucciones indicará con claridad lo mucho o lo poco que realmente DESEA acumular dinero. Si encuentra que tiene una actitud

de indiferencia, puede estar seguro de que todavía no ha adquirido la "consciencia del dinero" que debe poseer para poder estar seguro de acumular una fortuna.

Las fortunas gravitan sobre las personas cuyas mentes se han preparado para "atraerlas", del mismo modo que el agua gravita sobre el océano. En este libro se pueden encontrar todos los estímulos necesarios para "armonizar" cualquier mente normal con las vibraciones que atraigan el objeto de los propios deseos.

Si descubres que tu PERSISTENCIA es débil, debes centrar tu atención en las instrucciones contenidas en el capítulo sobre el "Poder", rodearte de un EQUIPO DE MENTES MAESTRAS y mediante los esfuerzos cooperativos de los miembros de tu equipo podrás desarrollar la persistencia. Encontrarás más instrucciones para el desarrollo de la persistencia en los capítulos sobre autosugestión y subconsciente. Debes seguir las instrucciones esbozadas en estos capítulos hasta que la naturaleza de tu hábito proporcione a tu subconsciente una clara imagen del objeto de tu DESEO. A partir de este momento dejarás de estar discapacitado por la falta de persistencia.

El subconsciente trabaja continuamente, tanto cuando uno está despierto como cuando uno duerme. A la hora de aplicar las reglas, realizar un esfuerzo irregular u ocasional no tiene ninguna utilidad. Para conseguir RESULTADOS, debes aplicar todas las reglas hasta que ello se convierta en un hábito inamovible. No hay ninguna otra forma para desarrollar la necesaria "consciencia del dinero".

La POBREZA es atraída hacia la persona cuya mente es favorable a ella, mientras que el dinero es atraído a aquélla cuya mente se ha preparado deliberadamente para atraerlo, en ambos casos según las mismas reglas. LA CONSCIENCIA DE LA POBREZA VOLUNTARIAMENTE SE APROPIARÁ DE LA MENTE QUE

NO ESTÁ OCUPADA POR LA CONSCIENCIA DEL DINERO. La consciencia de la pobreza se desarrolla sin necesidad de una aplicación consciente de hábitos favorables a ella. Por el contrario, para disponer de la consciencia del dinero, ésta debe crearse a menos que uno haya nacido con dicha consciencia.

Debe comprenderse completamente el significado de las afirmaciones del párrafo anterior a fin de entender la importancia de la PERSISTENCIA en la acumulación de una fortuna. Sin PERSISTENCIA uno estará derrotado incluso antes de empezar. Con PERSISTENCIA ganarás.

Si has tenido alguna vez una pesadilla, entenderás el valor de la persistencia. Estás acostado en la cama, medio despierto, con la sensación de que estás a punto de ahogarte. Eres incapaz de darte la vuelta ni de mover un músculo. Te das cuenta de que debes empezar a retomar las riendas sobre tus músculos. Con un esfuerzo persistente de fuerza de voluntad, finalmente consigues mover los dedos de una mano. A medida que sigues moviendo los dedos, extiendes tu control a los músculos de un brazo hasta que logras levantarlo. Luego consigues el control del otro brazo del mismo modo. Finalmente consigues controlar los músculos de una pierna, y luego lo extiendes a la otra. Entonces con UN ESFUERZO SUPREMO DE VOLUNTAD vuelves a lograr un control completo de tu sistema muscular y "escapas" de tu pesadilla. Has realizado el truco paso a paso.

Tal vez encuentres necesario "escapar" de tu inercia mental por medio de un procedimiento similar, con un movimiento lento al principio para luego incrementar tu velocidad hasta lograr un control absoluto de tu voluntad. Se PERSISTENTE sin importar cuan despacio te muevas al principio.

CON PERSISTENCIA EL ÉXITO LLEGARÁ.

Si uno selecciona su "Equipo de Mentes Maestras" con cuidado, podrás contar por lo menos con una persona dentro del mismo que pueda ayudarte en el desarrollo de la PERSISTENCIA. Algunas personas que han acumulado grandes fortunas lo lograron por NECESIDAD. Desarrollaron el hábito de la PERSISTENCIA porque fueron impulsadas por las circunstancias con tanta fuerza que tuvieron que volverse persistentes.

¡NO EXISTE UN SUSTITUTO PARA LA PERSISTENCIA! ¡No puede suplantarse por ninguna otra cualidad! Recordar esto infundirá ánimo al comienzo, cuando el camino parezca lento y difícil. Aquellos que han cultivado el hábito de la persistencia parecen gozar de un seguro contra el fracaso. Independientemente de las veces que sufran una derrota, finalmente llegarán al final de la escalera.

A veces parece como si existiera un Guía oculto cuya función fuera someter a prueba a las personas por medio de toda clase de experiencias desalentadoras. Aquellos que son capaces de levantarse después de una derrota y siguen intentándolo llegan; y el mundo grita: "¡Bravo! ¡Sabía que lo conseguirías!". El guía oculto no deja que nadie disfrute de grandes logros sin antes pasar el EXAMEN DE PERSISTENCIA. Quienes no aprueban el examen no pueden continuar, pero quienes lo logran son grandemente recompensados por su PERSISTENCIA. La compensación que reciben es el objetivo que están persiguiendo. ¡Pero eso no es todo!

Reciben algo infinitamente más importante que la compensación material: el conocimiento de que "CADA FRACASO TRAE CONSIGO LA SEMILLA DE UNA VENTAJA EQUIVALENTE".

Hay excepciones a esta regla; unas pocas personas conocen, por experiencia propia, la validez de la persistencia. Son las mismas que no han aceptado que la derrota sea algo más que un suceso temporal.

Son aquellas personas que APLICAN sus DESEOS con TANTA PERSISTENCIA que la derrota finalmente se convierte en una victoria. Los que estamos observando desde un lado de la vida vemos la abrumadora cantidad de personas que se derrumban en una derrota y nunca vuelven a levantarse. Vemos a los pocos que consideran el castigo de la derrota como un impulso para esforzarse más. Éstos, afortunadamente, nunca aprenden a aceptar dar marcha atrás en la vida. Pero lo que NO VEMOS, lo que la mayoría no sospechamos que exista, es el silencioso e irresistible PODER que acude al rescate de los que combaten el desaliento. Si alguna vez hablamos de este poder lo llamamos PERSISTENCIA y lo dejamos tal cual. Una cosa que todos sabemos es que si alguien no posee PERSISTENCIA no consigue ningún éxito notable en cualquier llamado.

A medida que escribo estas líneas, levanto la vista de mi trabajo y veo ante mí, a menos de una manzana, el gran y misterioso Broadway, el "Cementerio de las Esperanzas Muertas" y "el Pórtico Delantero de la Oportunidad". Personas de todo el mundo han venido a Broadway en busca de fama, fortuna, poder o aquello que los seres humanos llaman éxito. Muy de vez en cuando alguien sale de la larga procesión de buscadores y el mundo oye que otra persona ha logrado triunfar en Broadway. Pero Broadway no se conquista fácilmente ni con rapidez. Reconoce el talento, distingue a los genios y recompensa con dinero sólo después de que alguien se haya negado a RENDIRSE.

Sólo entonces sabemos que esa persona ha descubierto el secreto para conquistar Broadway. El secreto siempre se halla unido inseparablemente a una palabra: ¡PERSISTENCIA!

El secreto se narra en la lucha de Fannie Hurst, cuya PERSISTENCIA conquistó el Gran Camino Blanco. Llegó a Nueva York en 1915 para convertir sus escritos en riquezas. La conversión no fue rápida, PERO LLEGÓ. Durante cuatro años, la señorita Hurst conoció "las aceras de Nueva York" de primera mano. Por el día trabajaba y por las noches CONFIABA. Cuando sus esperanzas se atenuaban, no decía: "¡Está bien Broadway, tú ganas!", sino: "Muy bien, Broadway, quizás derrotes a algunos, pero no a mí. Te obligaré a ceder".

Un editor (del Saturday Evening Post) le mandó treinta y seis notas de rechazo antes de que ella lograra romper el hielo y consiguiera que le publicaran una historia. Un escritor común, como las personas "comunes" de otras profesiones, habría renunciado al trabajo a la primera nota de rechazo. Durante cuatro años, ella recorrió las calles con ese "NO" del editor en su mente porque estaba resuelta a ganar.

Entonces logró la "recompensa". El hechizo se había roto; el Guía oculto había puesto a prueba a Fannie Hurst, y ella la había superado. A partir de ese momento los editores hicieron fila hacia su puerta. El dinero le llegaba tan rápido que apenas tenía tiempo de contarlo. Luego los cineastas la descubrieron y el dinero no llegó a cuenta gotas, sino en oleadas. Los derechos cinematográficos de su novela "Great Laughter" le proporcionaron cien mil dólares, calificado como uno de los precios más elevados jamás pagados por una historia antes de su publicación. Sus regalías de la venta del libro probablemente fueron mucho mayores.

Dispones de una breve descripción de lo que eres capaz de conseguir la PERSISTENCIA. Fannie Hurst no fue ninguna excepción. Dondequiera que los hombres y las mujeres acumulen grandes riquezas, uno puede estar seguro de que primero adquirieron PERSISTENCIA. Broadway le dará a cualquier vagabundo una taza de café y un sándwich, pero exige PERSISTENCIA a aquellos que persiguen las grandes apuestas.

Kate Smith dirá "amén" cuando lea esto. Durante años cantó, sin dinero ni recompensas, delante de cualquier micrófono que viera. Broadway le dijo: "Ven y consíguelo si puedes". Ella lo intentó hasta que un afortunado día, Broadway se cansó y dijo: "Bah, ¿de qué sirve? No sabes cuándo te irás al otro lado, así que ponte un precio y a trabajar en serio". ¡La señorita Smith indicó su precio!

El precio era abundante. Las cifras eran tan altas que su sueldo de una semana era mucho mayor que el sueldo anual de la mayoría de las personas.

¡Verdaderamente se recompensa el ser PERSISTENTE!

He aquí una frase alentadora que aporta una sugerencia de gran significado: MILES DE CANTANTES QUE SUPERAN A KATE SMITH ESTÁN CAMINANDO POR BROADWAY EN BUSCA DE UNA "OPORTUNIDAD", Y NO TIENEN ÉXITO. Incontables personas han venido y se han ido, muchas de ellas cantaban lo suficientemente bien, pero no lograron tener éxito porque carecían de coraje para seguir intentándolo, hasta que Broadway se cansó de rechazarlas. La persistencia es un estado mental, por lo tanto, puede cultivarse.

Como todos los estados mentales, la persistencia tiene sus raíces en causas definidas, entre las cuales destacan:

a. CONCRECIÓN DE UN PROPÓSITO. Saber lo que uno quiere es el primer paso, y tal vez el más importante hacia el desarrollo de la persistencia. Un fuerte motivo obliga a uno a superar muchas dificultades.

b. DESEO. Es relativamente fácil adquirir y mantener la persistencia en la persecución del objeto de intenso deseo.

c. AUTOCONFIANZA. La confianza en la propia capacidad para llevar a cabo un plan estimula a uno a seguir el plan con persistencia. (La autoconfianza puede desarrollarse por medio del principio descrito en el capítulo sobre autosugestión).

d. CONCRECIÓN DE LOS PLANES. Los planes organizados, a pesar de que sean poco convincentes y poco prácticos, fomentan la persistencia.

e. CONOCIMIENTO PRECISO. Saber que nuestros planes son sólidos y se basan en la experiencia o en la observación fomenta la persistencia; "adivinar" en lugar de "saber" destruye la persistencia.

f. COOPERACIÓN. La empatía, la comprensión y una cooperación armoniosa con los demás tienden a desarrollar perseverancia.

g. FUERZA DE VOLUNTAD. El hábito de concentrar los propios pensamientos en la construcción de planes para la consecución de un propósito definido induce a la persistencia.

h. HÁBITO. La perseverancia es el resultado directo del hábito. La mente absorbe una parte de las experiencias cotidianas de las que se alimenta y se convierte en ellas. El miedo, el peor de todos los enemigos, puede curarse eficazmente con una

repetición forzada de actos de valentía. Todo el que ha luchado en una guerra lo sabe muy bien.

Antes de dejar el tema de la PERSISTENCIA, te invito a hacerte un inventario de ti mismo para determinar en qué aspecto, si es que hay alguno, careces de esta esencial cualidad. Debes medirte valientemente, paso a paso, y ver cuántos de los ochos factores de persistencia te faltan. El análisis puede llevar a descubrimientos que te proporcionen una nueva forma de recuperar el control de ti mismo.

SÍNTOMAS DE LA FALTA DE PERSISTENCIA

Aquí hallarás los verdaderos enemigos que hay entre ti y un logro notable. Encontrarás no sólo los "síntomas" que indican una debilidad en la PERSISTENCIA, sino también las causas subconscientes profundamente arraigadas de esta desventaja. Te aconsejo que estudies la lista detenidamente y te mires a ti mismo como es debido SI REALMENTE DESEAS SABER QUIÉN ERES Y LO QUE ERES CAPAZ DE LOGRAR.

Éstas son las debilidades que deben dominar todos aquellos que deseen acumular riquezas:

1. Incapacidad de reconocer o definir con claridad lo que uno quiere exactamente.

2. Dejar las cosas para después, con o sin causa. (Normalmente respaldado por una magnífica colección de excusas).

3. Falta de interés en la adquisición de conocimientos especializados.

4. Indecisión y hábito de "pasar la pelota" en todas las situaciones en lugar de afrontar los asuntos como es debido (también respaldado por excusas).

5. Hábito de apoyarte en excusas en lugar de crear planes definidos para solucionar los problemas.

6. Autosatisfacción. Apenas hay remedio para esta aflicción y no hay esperanza para aquellos que la sufren.

7. Indiferencia, normalmente reflejada en la disposición de uno a comprometerse en todas las situaciones en vez de hacer frente a los obstáculos y luchar contra ellos.

8. Hábito de culpar a los demás de los propios errores y aceptar las circunstancias desfavorables por creerlas inevitables.

9. DEBILIDAD DEL DESEO, debido a una negligencia en la elección de los MOTIVOS que impulsan a la acción.

10. Buena disposición, incluso impaciencia, por renunciar al primer indicio de derrota (basado en uno o más de los seis temores básicos).

11. Falta de PLANES ORGANIZADOS escritos para poder analizarlos.

12. Hábito de no proseguir las ideas ni de aprovechar las oportunidades cuando se presentan.

13. DESEAR en vez de QUERER.

14. Hábito de aceptar la POBREZA en lugar de aspirar a las riquezas. Ausencia generalizada de ambición por ser, hacer y poseer.

15. Buscar todos los atajos hacia la riqueza, intentando CONSEGUIR sin estar dispuesto a DAR un equivalente justo, normalmente se refleja en el hábito del juego y en la tendencia a conseguir buenas gangas.

16. TEMOR A LAS CRÍTICAS y al fracaso a la hora de crear planes y de ponerlos en marcha por miedo a lo que los demás puedan pensar, hacer o decir. Este enemigo debería encabezar la lista porque generalmente existe en el propio subconsciente, donde no se reconoce su presencia (véanse los seis temores básicos del siguiente capítulo).

Examinemos algunos de los síntomas del Temor a las Críticas. La mayoría de las personas permiten que sus familiares, amigos y el público en general las influyan de tal modo que no pueden vivir sus propias vidas porque temen sus críticas.

Muchísimas personas cometen errores al casarse, pero aceptan su situación y viven una vida miserable y desdichada porque temen las críticas que podrían recibir si corrigieran el error. (Cualquiera que haya sucumbido a esta clase de miedo sabe el daño irreparable que provoca porque destruye la ambición, la autoconfianza y el deseo de realizarse).

Millones de personas descuidan adquirir una educación tardía después de haber abandonado la escuela porque temen las críticas. Un gran número de hombres y mujeres, tanto jóvenes como ancianos, permiten que sus familiares estropeen sus vidas en nombre del DEBER, porque temen las críticas. (El deber no requiere que ninguna persona se someta a la destrucción de sus ambiciones personales ni de su derecho a vivir su propia vida a su propia manera).

Las personas rechazan arriesgarse en los negocios porque temen las críticas que podrían recibir si fracasaran. El temor a las críticas en tales casos es más fuerte que el DESEO de tener éxito.

Demasiadas personas se niegan a fijarse grandes objetivos o incluso descuidan seleccionar su carrera profesional porque temen que sus familiares y "amigos" puedan hacerles comentarios críticos, tales como: "No apuntes tan alto, la gente creerá que estás loco".

Cuando Andrew Carnegie me sugirió que dedicara veinte años a la elaboración de una filosofía de logros personales, mi primer pensamiento impulso fue el miedo a lo que las personas pudieran decir. La sugerencia me planteaba un objetivo que excedía las proporciones de cualquier objetivo que jamás hubiera concebido. Tan fugaz como un rayo, mi mente empezó a crear excusas, todas ellas provenientes del inherente TEMOR A LAS CRÍTICAS. Algo en mi interior decía: "No puedes hacerlo. La tarea es demasiado importante y requiere demasiado tiempo. ¿Qué van a pensar tus familiares de ti? ¿Cómo te ganarás la vida? Nunca nadie ha organizado una filosofía del éxito, ¿qué derecho tienes a creer que tú puedes hacerlo? ¿Quién eres tú, de todos modos, para apuntar tan alto? Recuerda tu humilde nacimiento. ¿Qué sabes sobre filosofía? La gente creerá que estás loco (y así fue). ¿Por qué ninguna otra persona ha hecho esto antes?"

Estas y muchas otras preguntas cruzaban mi mente y exigían mi atención. Parecía como si, de pronto, todo el mundo hubiera puesto su atención sobre mí con el propósito de ridiculizarme para que renunciara a los deseos de llevar a cabo la sugerencia del señor Carnegie.

Tuve una gran oportunidad, en aquel momento y en aquel lugar, de exterminar toda ambición antes de que ésta me controlara a mí. Más tarde, después de haber analizado a miles de personas, DESCUBRÍ QUE LA MAYORÍA DE LAS IDEAS NACEN MUERTAS Y NECESITAN UNA INYECCIÓN DE ALIENTO DE VIDA POR MEDIO DE PLANES DEFINIDOS DE ACCIÓN INMEDIATA. El mejor momento para nutrir una idea es en el instante de su nacimiento. Cada minuto que vive le proporciona una mayor oportunidad de supervivencia. El MIEDO A LAS CRÍTICAS está en el fondo de la destrucción de la mayoría de las ideas que nunca llegan a la etapa de PLANIFICACIÓN y ACCIÓN.

Muchas personas creen que el éxito material es el resultado de "oportunidades" favorables. Esta creencia tiene algo de cierto, pero los que dependen completamente de la suerte casi siempre están decepcionados porque pasan por alto otro importante factor que debe tenerse presente antes de que uno pueda estar seguro de triunfar. Se trata del conocimiento que puede ofrecer "oportunidades" favorables.

Durante la depresión, W C. Fields, el comediante, perdió todo su dinero y se vio sin ningún ingreso, sin trabajo y habiendo perdido los medios con los que se ganaba la vida (la comedia). Además, tenía más de sesenta años, una edad en la que muchas personas se consideran "viejas". Estaba tan ansioso por volver a trabajar que se ofreció a hacerlo gratuitamente en un nuevo campo, (el cine). Además de todos sus problemas, se cayó y se hizo daño en el cuello. Para muchos, éste habría sido el momento de rendirse y RENUNCIAR. Pero Fields era PERSISTENTE. Sabía que si seguía intentándolo tarde o temprano conseguiría "oportunidades" y así fue, pero no por casualidad.

Marie Dressler se encontró arruinada, sin dinero y sin trabajo cuando tenía alrededor de sesenta años. Ella también persiguió las "oportunidades" y las tuvo. Su PERSISTENCIA le trajo un sorprendente triunfo más adelante, cuando tenía una edad que sobrepasaba con creces aquella en la que la mayoría de los hombres y las mujeres han dejado de tener ambiciones.

Eddie Cantor perdió su dinero en la quiebra financiera de 1929, pero todavía le quedaba su PERSISTENCIA y su coraje. Con eso y dos ojos prominentes, se reinventó a sí mismo ¡hasta lograr un ingreso de diez mil dólares semanales! Verdaderamente, si uno tiene persistencia puede arreglárselas muy bien sin muchas otras cualidades. La única "oportunidad" en la que cualquier persona puede permitirse confiar es en una "oportunidad" creada por ella mis- ma. Y eso se logra con la aplicación de la PERSISTENCIA. El punto inicial es la CONCRECIÓN DE UN PROPÓSITO.

Examina a las primeras cien personas que encuentres y pregúntales qué es lo que más quieren en la vida, el 98% será incapaz de responderte. Si insistes en que den una respuesta, algunos dirán SEGURIDAD, muchos dirán DINERO, unos pocos dirán FELICIDAD, otros dirán FAMA Y PODER, e incluso algunos dirán RECONOCIMIENTO SOCIAL una VIDA FÁCIL, HABILIDAD PARA CANTAR, BAILAR O ESCRIBIR, pero ninguno será capaz de definir estos términos ni de dar una mínima indicación de un PLAN con el que esperan lograr estos deseos vagamente expresados. Las riquezas no responden a los deseos. Únicamente responden a planes definidos, tras los cuales hay deseos concretos, por medio de una constante PERSISTENCIA.

CÓMO DESARROLLAR LA PERSISTENCIA

Existen cuatro simples pasos que llevan al hábito de la PERSISTENCIA. No requieren una gran inteligencia, ni un nivel concreto de educación, ni mucho tiempo o esfuerzo. Los pasos necesarios son:

1. UN PROPÓSITO DEFINIDO RESPALDADO POR UN DESEO ARDIENTE DE REALIZARLO.

2. UN PLAN DEFINIDO, EXPRESADO EN UNA ACCIÓN CONTINUA.

3. UNA MENTE QUE NO PERMITA NINGUNA INFLUENCIA NEGATIVA O DESALENTADORA, como las sugerencias negativas de familiares, amigos y conocidos.

4. UNA ALIANZA AMISTOSA CON UNA O MÁS PERSONAS QUE ESTIMULEN A UNO A SEGUIR HASTA EL FINAL TANTO EL PLAN COMO EL PROPÓSITO.

Éstos son los cuatro pasos esenciales para triunfar en cualquier profesión. El único propósito de los trece principios de esta filosofía es permitirle a uno realizar estos cuatro pasos como si fueran un hábito. Éstos son los pasos con los que puedes controlar tu propio destino económico. Son los pasos que llevan a la libertad y la independencia del pensamiento. Son los pasos que conducen a la riqueza, ya sea en grandes o pequeñas cantidades. Conducen al poder, la fama y el reconocimiento mundial. Son los cuatro pasos que garantizan "oportunidades" favorables. Son los pasos que convierten los sueños en una realidad física.

También llevan al dominio del MIEDO, el DESALIENTO y la INDIFERENCIA.

Hay una recompensa magnífica para quienes aprenden a dar estos cuatro pasos. Se trata del privilegio de trazar el propio recorrido y de hacer que la Vida te proporcione lo que le pidas.

No tengo modo de saber la verdad, pero me atrevo a conjeturar que el gran amor de la señora Wallis Simpson por un hombre no fue sólo algo casual ni el resultado de "oportunidades" favorables. Había un deseo ardiente y una búsqueda cuidadosa a cada paso del camino. Su primer deber era amar. ¿Qué es lo mejor del mundo? El Señor lo llamó amor; no lo llamó normas creadas por el hombre, ni críticas, ni amargura, ni calumnias, ni "matrimonios" políticos, sino amor.

Ella sabía lo que quería, pero no cuando conoció al príncipe de Gales, sino mucho tiempo antes de eso. Dos veces fracasó en encontrarlo y tuvo el coraje de seguir su búsqueda. "Sobre todo, sé sincero contigo mismo y así tan cierto como sigue la noche al día, no podrás ser falso con ninguno".

Salió de la nada de forma lenta, progresiva y PERSISTENTE, ¡pero estaba segura! Triunfó a pesar de las increíbles y escasas probabilidades; y al margen de quién seas o de lo que puedas pensar sobre Wallis Simpson o del rey que abdicó la corona por su amor, este es un sorprendente ejemplo de PERSEVERANCIA aplicada, una maestra de las reglas de la autodeterminación, de quien todo el mundo sacaría un gran provecho.

Cuando uno piensa en Wallis Simpson, debes pensar en alguien que sabía lo que quería y sacudió a todo un imperio para conseguirlo. Las mujeres que se quejan de que éste es un mundo de hombres, de que las mujeres no tienen las mismas

oportunidades de ganar, deben estudiar detenidamente la vida de esta mujer inusual, quien en 1a edad que la mayoría de las mujeres consideraría "avanzada", acaparó el afecto del soltero más deseable del mundo entero.

¿Y qué hay del rey Eduardo VIII? ¿Qué lección podemos aprender de su rol en uno de los mayores dramas mundiales? ¿Pagó un precio demasiado alto por el afecto de la mujer que eligió?

Sin duda, sólo él puede saber la respuesta correcta. Los demás sólo podemos hacer conjeturas. Por lo que sabemos, el rey vino al mundo sin su propio consentimiento.

Nació con grandes riquezas sin haberlas pedido. Le buscaron matrimonio de forma persistente; políticos y dirigentes de toda Europa ponían ante sus pies a viudas y princesas. Como era el primer hijo de sus padres, heredó la corona que no buscó y tal vez tampoco deseó. Durante más de cuarenta años no fue una persona libre, no pudo vivir su vida a su propia manera, tenía muy poca intimidad y finalmente asumió los deberes que le habían impuesto cuando ascendió al trono.

Algunos dirán: "Con todas estas bendiciones, el Rey Eduardo debería haber hallado tranquilidad espiritual, satisfacción y alegría de vivir". La realidad es que, tras todos los privilegios de una corona, todo el dinero, la fama y el poder que heredó el rey Eduardo VIII, había un vacío que sólo podía llenarse con amor.

Su mayor DESEO era tener amor. Mucho tiempo antes de conocer a Wallis Simpson, sin duda sentía esta gran emoción universal que tiraba de las cuerdas de su corazón, llamaba a la puerta de su alma y pedía a gritos expresarse. Y cuando conoció a un espíritu afín, que pedía el mismo sagrado privilegio de expresarse, lo reconoció, y sin temor ni disculpa abrió su corazón y le ordenó entrar. Ni siquiera todos los chismosos del mundo pudieron destruir la belleza de este drama

internacional, mediante el que dos personas hallaron amor y tuvieron la valentía de enfrentarse abiertamente a las críticas y renunciar A TODO LO DEMÁS para darle una expresión sagrada.

La DECISIÓN del Rey Eduardo VIII de abdicar la corona del imperio más poderoso del mundo por el privilegio de seguir lo que le quedaba de vida con la mujer de su vida, fue una decisión que requirió coraje. La decisión también tuvo un precio, pero ¿quién tiene el derecho a decir si el precio era demasiado alto? Seguramente no el que dijo: "El que esté libre de pecado que tire la primera piedra".

Quisiera sugerirle a toda persona que culpe al duque de Windsor por el hecho de que su DESEO fuera el AMOR, por haber declarado públicamente su amor por Wallis Simpson y por haber abdicado el trono por ella, que la DECLARACIÓN PÚBLICA no era esencial. Podría haber seguido la costumbre de los enlaces clandestinos que han prevalecido en Europa durante siglos, sin renunciar a su trono ni a la mujer de sus deseos y NO HABRÍA HABIDO NINGUNA QUEJA DE LA IGLESIA NI DEL LAICADO. Pero este hombre inusual estaba hecho de una materia más resistente. Su amor era puro, profundo y sincero. Representaba la única cosa que realmente deseaba por encima de TODO LO DEMÁS, por lo tanto, ELIGIÓ lo que quería y pagó el precio que ello exigía.

Si Europa hubiera gozado de más gobernantes con un corazón tan humano y unos rasgos tan honrados como los del rey Eduardo, este hemisferio desafortunado que ahora patalea de avaricia, odio, codicia, conveniencias políticas y amenazas de guerra, habría tenido una HISTORIA DISTINTA Y MEJOR QUE CONTAR. Una historia en la que el Amor, y no el Odio, habría dominado.

En palabras de Stuart Austin Wier, alzamos nuestra copa y brindamos por el Rey Eduardo VIII y Wallis Simpson: "Bendito es el hombre que ha logrado saber que nuestros pensamientos mudos son nuestros pensamientos más dulces. Bendito es el hombre que, desde las profundidades más oscuras, puede ver la luminosa figura del AMOR, y mientras ve, canta; y mientras canta, dice: "mucho más dulces que poemas recitados son mis pensamientos hacia ti".

Con estas palabras rendiríamos homenaje a dos personas que, más que todas las demás de su época, fueron víctimas de las críticas y receptoras de los insultos, porque encontraron el mayor tesoro de la vida y lo reclamaron. La señora Simpson leyó y aprobó este análisis.

La mayor parte del mundo aplaudirá al duque de Windsor y a Wallis Simpson por su PERSISTENCIA en su búsqueda hasta encontrar la mejor recompensa de la vida. TODOS PODEMOS BENEFICIARNOS al seguir su ejemplo en nuestra propia búsqueda de lo que le pedimos a la vida.

¿Qué poder místico da a las personas con PERSEVERANCIA la capacidad de dominar las dificultades? ¿Provoca la cualidad de la PERSEVERANCIA que hay en la mente de uno algún tipo de actividad espiritual, mental o química que da acceso a las fuerzas sobrenaturales? ¿Confía la Inteligencia Infinita en la persona que sigue luchando después de haber perdido la batalla y que tiene a todo el mundo en el bando opuesto?

Estas y muchas otras preguntas han surgido en mi mente cuando he observado a personas como Henry Ford, que empezó desde cero y construyó un imperio industrial de enormes proporciones, empezando con poco más que PERSISTENCIA. O personas como Thomas A. Edison que, con menos de tres

meses de escolarización, se convirtió en el principal inventor mundial y convirtió la PERSISTENCIA en el fonógrafo, en la cámara cinematográfica y la bombilla incandescente, por no hablar de otro centenar de inventos útiles.

Tuve el gran privilegio de analizar al señor Edison y al señor Ford año tras año durante mucho tiempo y por consiguiente, la oportunidad de estudiarlos desde cerca, de modo que hablo con verdadero conocimiento cuando digo que, en los dos casos, la única cualidad que encontré, como principal fuente de sus magníficos logros fue la PERSISTENCIA.

Cuando uno hace un estudio imparcial de profetas, filósofos, personas "milagrosas" y líderes religiosos del pasado, llega a la inevitable conclusión de que la PERSISTENCIA, la concentración de los esfuerzos y la CONCRECIÓN DEL PROPÓSITO fueron el principal origen de sus logros.

Puedes considerar, por ejemplo, la extraña y fascinante historia de Mahoma; si analizas su vida y la comparas con la de personas prósperas de la actual etapa industrial y financiera, observarás como tienen un excelente rasgo en común: ¡la PERSISTENCIA!

Si realmente estás interesado en estudiar el extraño poder que potencia la PERSISTENCIA, te aconsejo que leas la biografía de Mahoma, especialmente la escrita por Essad Bey. Esta breve revisión de Thomas Sugrue del libro, en el Herald Tribune, te proporcionará una visión preliminar de lo mucho que les espera a los que dediquen su tiempo a leer toda la historia de uno de los ejemplos más sorprendentes del poder de la PERSEVERANCIA que jamás ha conocido la humanidad.

EL ÚLTIMO GRAN PROFETA

por Thomas Sugrue

"Mahoma fue un profeta, pero nunca realizó ningún milagro. No fue un místico, no tuvo una educación formal, ni inició su misión hasta que tuvo cuarenta años. Cuando anunció que era el Mensajero de Dios, que era portador de la palabra de la verdadera religión, fue ridiculizado y tachado de lunático. Los niños se burlaron de él y las mujeres le lanzaron basura. Fue desterrado de su ciudad natal, La Meca, y sus seguidores fueron despojados de sus bienes materiales y enviados al desierto detrás de él. Después de haber predicado durante diez años, no tenía nada que mostrar sino destierro, pobreza y ridículo. Sin embargo, antes de que trascurrieran otros diez años, ya era dictador de toda Arabia, gobernador de La Meca y líder de una nueva religión mundial que iba a extenderse por el Danubio y los Pirineos antes de agotar el ímpetu que había puesto en ello. Ese ímpetu tenía tres aspectos: el poder de las palabras, la eficacia de la oración y el parentesco del hombre con Dios."

"Su carrera nunca tuvo sentido. Mahoma nació en una familia destacada de La Meca de miembros empobrecidos. Dado que La Meca, cruce de caminos del mundo, hogar de la piedra mágica llamada Kaaba, gran ciudad comercial y centro de rutas comerciales, era antihigiénica, se enviaba a los niños al desierto para ser criados por los beduinos. Así, Mahoma recibió su alimentación, fortaleza y salud de la leche de madres nómadas y veteranas. Cuidaba ovejas y pronto una viuda rica lo contrató

para que dirigiera sus caravanas. Viajó por todo el mundo oriental, habló con muchas personas de diversas creencias y observó el declive del cristianismo en sectas confrontadas. Cuando tenía veintiocho años, Khadija, la viuda, lo miró con buenos ojos y se casó con él. El padre de ella se habría opuesto a ese matrimonio, de modo que ella lo emborrachó y lo sostuvo mientras le daba su bendición paterna. Durante los siguientes doce años, Mahoma vivió como un comerciante rico, respetado y perspicaz. Luego empezó a vagar por el desierto y un día regresó con su primer verso del Corán y le dijo a Khadija que el arcángel Gabriel se le había aparecido y le había dicho que él iba a ser el Mensajero de Dios".

"El Corán, la palabra revelada por Dios, fue lo más cercano a un milagro que Mahoma logró en toda su vida. No había sido un poeta ni tenía el don de la palabra. Sin embargo, los versos del Corán, tal y como los recibió y recitó fielmente, eran mejores que todos los versos que pudieran crear los poetas profesionales de las tribus. Para los árabes eso fue un milagro, porque para ellos el don de la palabra era el don más importante, y el poeta era un todopoderoso. Además, el Corán decía que todos los hombres eran iguales ante Dios, que el mundo debería ser un estado democrático, el Islam. Fue esta herejía política, sumada al deseo de Mahoma de destruir los trescientos sesenta ídolos de la plaza de la Kaaba, lo que causó su destierro. Los ídolos llevaban a las tribus del desierto a La Meca, y eso significaba comercio. De modo que los hombres de negocios de La Meca, los capitalistas, de los que él mismo había formado parte, se

abalanzaron sobre Mahoma. Entonces se retiró al desierto y pidió la soberanía de todo el mundo."

"Empezó el auge del islam. Del desierto se acercó una llamarada que no se extinguiría: un ejército democrático que luchaba como una unidad y que estaba preparado para morir sin titubear. Mahoma había invitado a judíos y cristianos a unirse a él, pues no estaba construyendo una nueva religión. Estaba llamando a todos los que creían en un Dios a que se unieran en una sola fe. Si los judíos y los cristianos hubieran aceptado su invitación, el islam hubiera conquistado el mundo. Pero no lo hicieron. Ni siquiera aceptaron la innovación de Mahoma de una guerra humana. Cuando los ejércitos del profeta entraron en Jerusalén, ni una sola persona fue asesinada por su fe, pero cuando las cruzadas entraron en la ciudad siglos más tarde, a ningún musulmán, fuera hombre, mujer o niño, le fue perdonada la vida. Sin embargo, los cristianos sí aceptaron una idea musulmana: el lugar de aprendizaje, la universidad".

Capítulo 10

El poder del Equipo Maestro: La Fuerza Motriz

El Noveno Paso Hacia la Riqueza

El PODER es esencial para triunfar en la acumulación de dinero. Los PLANES son inertes y carecen de utilidad sin el suficiente PODER para traducirlos en ACCIÓN. Este capítulo describirá el método con el que un individuo puede lograr y aplicar el PODER.

El PODER puede definirse como un "CONOCIMIENTO organizado y dirigido de un modo inteligente". El poder, tal y como se utiliza aquí el término, se refiere a un esfuerzo ORGANIZADO, suficiente para permitir a un individuo convertir su DESEO en su equivalente monetario. Un esfuerzo ORGANIZADO se crea por medio de la coordinación de los esfuerzos de dos o más personas que trabajan para un fin DEFINIDO en un espíritu de armonía.

¡EL PODER ES NECESARIO PARA LA ACUMULACIÓN DE DINERO!

¡EL PODER ES INDISPENSABLE PARA LA RETENCIÓN DEL DINERO DESPUÉS DE HABERLO ACUMULADO!

Averigüemos cómo puede adquirirse el poder. Si el poder es "conocimiento organizado", examinemos las fuentes de conocimiento:

a. INTELIGENCIA INFINITA. Podemos contactar con esta fuente de conocimiento con el procedimiento descrito en otro capítulo, con ayuda de la Imaginación Creativa.

b. EXPERIENCIA ACUMULADA. La experiencia acumulada de un individuo (o esa porción que se ha organizado y registrado), puede hallarse en cualquier biblioteca pública bien equipada. Una parte importante de esta experiencia acumulada se enseña en las escuelas y las universidades, donde se ha clasificado y organizado.

c. EXPERIMENTACIÓN E INVESTIGACIÓN. En el campo de la ciencia y prácticamente en cualquier otra disciplina, los profesionales reúnen, clasifican, y organizan cada día nuevos hechos. Ésta es la fuente a la que uno debe acudir cuando el conocimiento no está disponible mediante la "experiencia acumulada". Aquí también, debe utilizarse con frecuencia la Imaginación Creativa.

El conocimiento puede adquirirse de cualquiera de las fuentes anteriores. Puede convertirse en PODER cuando se organiza en planes definidos y se expresan esos PLANES en términos de ACCIÓN. Una revisión de las tres principales fuentes de conocimiento revelará rápidamente la dificultad que un individuo tendría si dependiera únicamente de sus esfuerzos para reunir el conocimiento y expresarlo con planes definidos en términos de ACCIÓN. Si sus planes son exhaustivos y contemplan amplias proporciones debe, por lo general, inducir a los demás a cooperar con él, antes de poder inyectarles el elemento necesario de PODER.

GANAR PODER MEDIANTE EL "EQUIPO MAESTRO"

El "Equipo Maestro" puede definirse como: "la coordinación del conocimiento y el esfuerzo en un espíritu de armonía entre dos o más personas para la consecución de un propósito definido".

Ningún individuo puede tener un gran poder sin valerse del equipo maestro. En el capítulo anterior se han dado instrucciones para crear PLANES con el propósito

de traducir el DESEO en su equivalente monetario. Si uno lleva a cabo estas instrucciones con PERSISTENCIA e inteligencia, y selecciona con criterio su Equipo Maestro, ya habrá alcanzado la mitad de su objetivo incluso antes de haber empezado a reconocerlo.

Así, para que comprendas mejor las posibilidades "intangibles" del poder que hay a tu alcance mediante un Equipo Maestro escogido adecuadamente, explicaremos aquí las dos características del principio del Equipo Maestro, una de las cuales es de naturaleza económica y la otra de naturaleza psíquica. La característica económica es obvia. Las ventajas económicas las puede crear cualquier persona que se rodee de los consejos, el asesoramiento y la cooperación de un grupo de personas que esté dispuesto a proporcionarle su ayuda incondicional, con un espíritu de PERFECTA ARMONÍA. Este tipo de alianza cooperativa ha sido la base de casi toda fortuna. Su comprensión de esta gran verdad puede determinar definitivamente tu posición económica.

La fase psíquica del principio del Equipo Maestro es mucho más abstracta y mucho más difícil de comprender, porque se refiere a las fuerzas espirituales con las que la raza humana en general no está muy familiarizada. Tal vez percibas una sugerencia significativa de esta afirmación: "Dos mentes nunca se unen sin crear una tercera fuerza intangible e invisible que puede compararse a una tercera mente".

Cabe no perder de vista el hecho de que sólo se conocen dos elementos en todo el universo: la energía y la materia. Es un hecho muy conocido que la materia puede descomponerse en unidades de moléculas, átomos y electrones. Hay unidades de materia que pueden aislarse, separarse y analizarse.

Asimismo, también hay unidades de energía. La mente humana es una forma de energía, parte de la cual es de naturaleza espiritual. Cuando las mentes de dos personas se coordinan con un ESPÍRITU DE ARMONÍA, las unidades espirituales de energía de cada mente forman una afinidad, que constituye la fase "psíquica" del Equipo Maestro.

El principio del Equipo Maestro, o, mejor dicho, su característica económica, llamó por primera vez mi atención gracias a Andrew Carnegie hace más de veinticinco años. El descubrimiento de este principio fue el responsable de la elección del trabajo de mi vida.

El Equipo Maestro del señor Carnegie consistía aproximadamente de cincuenta miembros de los que se rodeó para el PROPÓSITO DEFINIDO de fabricar y comercializar el acero. Atribuyó toda su fortuna al PODER que acumuló gracias a este "Equipo Maestro."

Si uno analiza el historial de cualquier persona que haya acumulado una gran fortuna y de muchos que hayan acumulado fortunas modestas, encontrarás que, consciente o inconscientemente, han empleado el principio del "Equipo Maestro". ¡No se puede acumular gran poder con ningún otro principio!

¡UN GRAN PODER NO PUEDE ACUMULARSE A TRAVÉS DE NINGÚN OTRO PRINCIPIO!

La ENERGÍA es la maquinaria universal de la Naturaleza para construir los pilares a partir de los cuales construye cualquier cosa material del universo, como las personas y cualquier forma de vida animal y vegetal. Se transforma la energía en

materia mediante un proceso que sólo la Naturaleza comprende. Los pilares de la naturaleza están a nuestro alcance por medio de la energía implicada en el PENSAMIENTO. El cerebro humano puede compararse con una batería eléctrica: Absorbe energía del universo, que impregna todos los átomos de materia y llena todo el universo.

Es un hecho muy conocido que un conjunto de baterías eléctricas proporciona más energía que una sola batería. También es un hecho bien sabido que una batería suministra energía de manera proporcional al número y la capacidad de las células que contiene.

El cerebro funciona de una forma similar. Esto explica el hecho de que algunos cerebros sean más eficientes que otros, y conduce a esta importante afirmación: un conjunto de cerebros coordinados (o conectados) con un espíritu de armonía proporcionarán más energía de pensamiento que un solo cerebro, del mismo modo que un conjunto de baterías suministrará más energía que una sola.

Con esta metáfora inmediatamente se vuelve obvio el hecho de que el principio maestro contiene el secreto del PODER que ejercen las personas que se rodean de otras personas con cerebro. A ello le sigue otra afirmación que nos acercará más a la comprensión de la fase psíquica del principio del Equipo Maestro: cuando un conjunto de cerebros individuales se coordina y funcionan con armonía, el aumento de energía que se genera con esta alianza se pone al alcance de todos los cerebros individuales del equipo.

Es un hecho bien conocido que Henry Ford empezó su carrera empresarial en unas condiciones desfavorables de pobreza, falta de educación e ignorancia. También es igualmente conocido el hecho de que, en un período

inconcebiblemente corto de diez años, el señor Ford dominó estas tres desventajas y en menos de veinticinco años se convirtió en uno de los hombres más ricos de Estados Unidos. Si uno relaciona el hecho de que el progreso más rápido del señor Ford se volvió perceptible cuando se hizo amigo personal de Thomas A. Edison, empezará a comprender lo que puede lograr la influencia de una mente sobre otra. Si va un paso más allá y considera el hecho de que los logros más notables del señor Ford empezaron cuando entabló amistad con Harvey Firestone, John Burroughs y Luther Burbank (todos ellos hombres con gran capacidad intelectual), tendrá más pruebas del PODER que puede producir una alianza amistosa entre mentes.

No cabe ninguna duda de que Henry Ford fue uno de los hombres mejor informados del mundo de los negocios y la industria. No es necesario discutir la cuestión de su riqueza. Si uno analiza los amigos íntimos del señor Ford, de los cuales ya se han mencionado algunos, estarás listo para comprender la siguiente afirmación: "Las personas adoptan la naturaleza, los hábitos y el PODER DE PENSAMIENTO de aquellos con quienes se asocian con un espíritu de empatía y armonía".

Henry Ford superó la pobreza, la falta de educación y la ignorancia gracias a su alianza con grandes mentes, cuyas vibraciones de pensamiento absorbió a su propia mente. Mediante su asociación con Edison, Burbank, Burroughs y Firestone, el señor Ford añadió a su propio poder mental la esencia de la inteligencia, la experiencia, el conocimiento y las fuerzas espirituales de estos cuatro hombres. Además, se apropió y utilizó el principio del Equipo maestro por medio de los métodos descritos en este libro.

¡Este principio está a tu alcance! Ya hemos mencionado a Mahatma Gandhi. Quizás la mayoría de los que han oído hablar de Gandhi lo consideran un pequeño hombre excéntrico que andaba sin ropa formal y daba problemas al Gobierno Británico.

En realidad, Gandhi no era excéntrico, sino EL HOMBRE MÁS PODEROSO DE SU ÉPOCA. (Estimado por su número de seguidores y la fe de éstos en su líder). Además, probablemente fue el hombre más poderoso que haya vivido jamás. Su poder era pasivo, pero real.

Estudiemos ahora el método con el que consiguió su magnífico PODER. Puede explicarse en unas pocas palabras. Obtuvo PODER a base de inducir a más de 200 millones de personas a coordinarse en mente, cuerpo y con un espíritu de ARMONÍA para un PROPÓSITO DEFINIDO.

En resumen, Gandhi ha realizado un MILAGRO, porque es un milagro poder persuadir no obligar a 200 millones de personas a cooperar con un espíritu de ARMONÍA durante un tiempo ilimitado. Si dudas de que esto sea un milagro, te aconsejo que trates de inducir a DOS PERSONAS cualquiera a cooperar con un espíritu de armonía durante un período de tiempo ilimitado.

Cualquier persona que dirige un negocio sabe que es un asunto difícil conseguir que los empleados trabajen conjuntamente con un espíritu siquiera remotamente parecido a la ARMONÍA.

La lista de las principales fuentes con las que puede lograrse el PODER está, tal y como la has visto, encabezada por la INTELIGENCIA INFINITA. Cuando dos o más personas se coordinan con un espíritu de ARMONÍA y trabajan hacia un objetivo definido, se sitúan en una posición, gracias a esta alianza, donde pueden

absorber el poder directamente del gran almacén universal de Inteligencia Infinita. Ésta es la mayor de las fuentes de PODER. Es la fuente a la que acuden los genios y todo gran líder (tanto si son conscientes de ello como si no).

Las otras dos grandes fuentes de las que puede obtenerse el conocimiento necesario para la acumulación de PODER no son más ni menos fiables que los cinco sentidos del ser humano. No siempre se puede confiar en los sentidos. La Inteligencia Infinita NO SE EQUIVOCA.

En los próximos capítulos se describirán detalladamente los métodos mediante los cuales puedes contactarte más fácilmente con la Inteligencia Infinita. Esto no es ningún curso de religión. No se debería interpretar ninguno de los principios fundamentales de este libro como si pretendieran interferir tanto directa como indirectamente con las costumbres religiosas de cualquier persona. Este libro se limita, exclusivamente, a enseñarte a trasmutar tu PROPÓSITO DEFINIDO DE DESEO POR DINERO en su equivalente monetario.

Lee, PIENSA y medita a medida que leas. Pronto todo el tema se revelará y podrás verlo con perspectiva. Ahora estás ante los detalles de los capítulos individuales.

El dinero es tan tímido y elusivo como la doncella de "antaño." Debe "cortejarse" y ganarse mediante métodos no muy distintos de los utilizados por un amante decidido a conseguir a la chica de su elección. Y casualmente, el PODER utilizado en el "cortejo" del dinero debe mezclarse con FE. Debe combinarse con DESEO. Debe unirse con PERSEVERANCIA. Debe aplicarse con un plan y este plan debe llevarse a la ACCIÓN.

Cuando el dinero viene en "grandes cantidades", fluye hacia la persona que lo acumula con tanta facilidad como el agua que desciende de una montaña. Existe

una gran corriente invisible de PODER que puede compararse con un río, excepto por el hecho de que por un lado fluye en una dirección y arrastra a todos los que se hallan en ese lado de la corriente hacia la RIQUEZA, mientras que el otro lado fluye en la dirección opuesta, arrastrando a todos los que son suficientemente desafortunados de entrar en ella (y de no ser capaces de librarse), hacia la miseria y la POBREZA.

Toda persona que ha acumulado una gran fortuna ha reconocido la existencia de esta corriente de la vida. Consiste en el propio PROCESO DE PENSAMIENTO. Las emociones del pensamiento positivas forman el lado de la corriente que trasporta a uno a la fortuna. Las emociones negativas forman el lado que lo hace descender a la pobreza. Esto plantea una idea de una importancia magnífica para la persona que está leyendo este libro con el objetivo de acumular una fortuna.

Si estás en el lado de la corriente del PODER que lleva a la pobreza, esto puede servir de remo con el que poder propulsarse hacia el otro lado de la corriente. SÓLO puede servirte con su aplicación y uso. Sólo con leer y juzgar, tanto de un modo como de otro, no te beneficiará de ninguna manera.

Algunas personas padecen la experiencia de alternar entre los lados positivo y negativo de la corriente, y algunas veces están en el lado positivo y otras en el lado negativo. La quiebra de Wall Street de 1929 arrastró a millones de personas del lado positivo al lado negativo de la corriente. Estos millones de personas están luchando, algunas con desesperación y miedo, por regresar al lado positivo de la corriente. Este libro se escribió especialmente para ellos.

La pobreza y la riqueza a menudo intercambian su puesto. La recesión le mostró al mundo está verdad, a pesar de que el mundo ya no recuerda la lección. La

pobreza puede, y generalmente lo hace, ocupar voluntariamente el lugar de la riqueza. Cuando la riqueza ocupa el puesto de la pobreza, el cambio normalmente se efectúa mediante PLANES bien concebidos y ejecutados con detenimiento. La pobreza no necesita ningún plan. No necesita que nadie la ayude porque es audaz e implacable. La riqueza es vergonzosa y tímida. Tiene que "atraerse".

CUALQUIERA puede DESEAR riquezas, y la mayoría de las personas lo hace, pero sólo unos pocos saben que un plan definido, más un DESEO ARDIENTE por tener riquezas, son los únicos medios fiables para acumularlas.

Capítulo 11

El Misterio de la Transmutación del Sexo

El Décimo Paso Hacia la Riqueza

El significado de la palabra "transmutar" es, en el lenguaje simple, "el cambio o la transferencia de un elemento o forma de energía a otro".

La emoción del sexo crea un estado mental. Debido a la ignorancia sobre el tema y a las inadecuadas influencias a las que la mayoría de las personas han estado expuestas en su adquisición de conocimiento sobre sexo, este estado mental generalmente se asocia con el físico, y las cosas esencialmente físicas han predispuesto en gran medida la mente.

La emoción del sexo esconde tres posibilidades constructivas, que son las siguientes:

1. La perpetuación del género humano.
2. El mantenimiento de la salud (como agente terapéutico no tiene equivalente).
3. La trasformación de la mediocridad en genialidad, por medio de la trasmutación.

La transmutación del sexo es simple y fácil de explicar. Significa el cambio mental de pensamientos de expresión física en pensamientos de otra naturaleza.

El deseo sexual es el deseo humano más poderoso. Cuando uno está motivado por este deseo, desarrolla una agudeza de imaginación, coraje, fuerza de voluntad, persistencia y capacidad creativa desconocido para él hasta el momento. Tan fuerte e imperioso es el deseo de contacto sexual, que los hombres ponen en riesgo su propia vida y reputación para satisfacerlo. Cuando se domina y se redirige hacia

otras áreas, esta fuerza motivadora mantiene todos sus atributos de agudeza de la imaginación, coraje, etcétera, que pueden usarse como poderosas fuerzas creativas en literatura, arte o en cualquier otra profesión o vocación, entre las que se incluye, por supuesto, la acumulación de riquezas.

La trasmutación de la energía sexual exige el ejercicio de la fuerza de voluntad, pero la recompensa hace que merezca la pena el esfuerzo. El deseo de la expresión sexual es innato y natural. El deseo no puede ni debería ocultarse o eliminarse, pero debería dársele una salida mediante formas de expresión que enriquezcan el cuerpo, la mente y el espíritu de la persona. Si no se le da esta forma de salida, mediante la trasmutación, buscará sus propias salidas por canales puramente físicos.

Un río se puede represar y se puede controlar su agua durante un tiempo, pero finalmente forzará una salida. Lo mismo ocurre con la emoción del sexo. Puede sumergirse y controlarse durante un tiempo, pero su misma naturaleza hace que siempre esté buscando medios para expresarse. Si no se convierte en algún tipo de esfuerzo creativo, encontrará una salida menos loable.

Afortunada es la persona que ha descubierto cómo darle una salida a la emoción sexual mediante alguna forma de esfuerzo creativo, pues con este descubrimiento ha ascendido a la posición de un genio.

La investigación científica ha revelado estos importantes hechos:

1. Los hombres que han alcanzado mayores logros son hombres con una naturaleza sexual muy desarrollada, hombres que han aprendido el arte de la trasmutación del sexo.

2. Los hombres que han acumulado grandes fortunas y conseguido un magnífico reconocimiento en literatura, arte, industria, arquitectura y demás profesiones, estuvieron motivados por la influencia de una mujer.

La investigación a partir de la que se hicieron estos sorprendentes descubrimientos se basó en páginas de biografías y de historia de hace más de dos mil años. Dondequiera que haya pruebas disponibles en relación con las vidas de hombres y mujeres de grandes logros, han indicado de manera convincente que poseían un gran desarrollo de su naturaleza sexual.

La emoción del sexo es una "fuerza irresistible" contra la cual no puede haber una oposición como la de un "cuerpo inamovible". Cuando las personas están motivadas por esta emoción, se hallan dotadas de un superpoder para la acción. Si comprendes esta verdad, entenderás la importancia de la afirmación de que la trasmutación del sexo te permite ascender a la categoría de genio.

La emoción del sexo contiene el secreto de la capacidad creativa. La destrucción de las glándulas sexuales, tanto de un hombre como de un animal, elimina la mayor fuente de acción. Para obtener pruebas de ello, puedes observar lo que le ocurre a cualquier animal que ha sido castrado. Un toro se vuelve tan dócil como una vaca después de haberse alterado sexualmente. La alteración sexual le quita al macho, tanto si es un hombre como un animal, toda la capacidad de LUCHA que había en él. La alteración sexual de la hembra tiene el mismo efecto.

La mente humana responde a estímulos mediante los cuales puede "tensionarse" a niveles más elevados de vibración, conocidos como entusiasmo, imaginación

creativa, deseo intenso etc. Los estímulos a los que la mente responde más fácilmente son los siguientes:

1. Deseo de expresión sexual.
2. Amor.
3. Deseo ardiente de tener fama, poder, ganancias económicas o DINERO.
4. Música.
5. Amistad con personas del mismo sexo o con personas del sexo contrario.
6. Una alianza con un Equipo de Mentes Maestras basada en la armonía de dos o más personas que se unen por un progreso espiritual o temporal.
7. Sufrimiento mutuo, como el que experimentan las personas perseguidas.
8. Autosugestión.
9. Miedo.
10. Estupefacientes y alcohol.

El deseo de la expresión sexual encabeza la lista de estímulos porque es el que "aumenta" más eficazmente las vibraciones de la mente y pone en marcha las "ruedas" de la acción física. De estos estímulos, ocho son naturales y constructivos y dos son destructivos. Se ha presentado aquí la lista con el fin de permitirte hacer un estudio comparativo de las principales fuentes de estimulación mental. En este estudio podrás ver fácilmente que la emoción del sexo es, sin lugar a dudas, el estímulo de la mente más intenso y poderoso de todos.

Esta comparación es necesaria como prueba de la afirmación de que la trasmutación de la energía sexual puede elevar a uno a la posición de genio. Descubramos qué es lo que constituye a un genio. Algunos dicen que un genio es un hombre que "tiene el pelo largo, se alimenta de forma extraña, vive solo y es el blanco de los bromistas". Una mejor definición de un genio es "Un hombre que ha descubierto cómo aumentar las vibraciones del pensamiento hasta tal punto que puede comunicarse libremente con fuentes de conocimiento no disponibles mediante la velocidad normal de vibración del pensamiento".

La persona que piense querrá hacer algunas preguntas respecto a esta definición de genio. La primera cuestión será: "¿Cómo puede uno comunicarse con fuentes de conocimiento que no están disponibles mediante la velocidad NORMAL de vibración del pensamiento?"

La siguiente pregunta será: "¿Existen fuentes de conocimiento que sólo estén disponibles para los genios, y si es así, ¿CUÁLES SON ESTAS FUENTES, y exactamente cómo se pueden alcanzar?"

Ofreceremos pruebas de la solidez de algunas de las afirmaciones más importantes hechas en este libro, o por lo menos, proporcionaremos evidencias con las que puedas obtener tus propias pruebas mediante tu propia experimentación, de modo que al hacerlo respondamos ambas preguntas.

EL "GENIO" SE DESARROLLA POR MEDIO DEL SEXTO SENTIDO

La realidad de un "sexto sentido" está completamente bien fundada. Este sexto sentido es la "Imaginación Creativa". La facultad de la imaginación creativa es algo que la mayoría de las personas no utilizan nunca a lo largo de su vida, y si lo hacen

normalmente ocurre por mero accidente. Un número relativamente pequeño de personas la utilizan con DELIBERACIÓN Y UN PROPÓSITO PREMEDITADO. Los GENIOS son aquellos que utilizan esta facultad de forma voluntaria y comprenden sus funciones.

La facultad de la imaginación creativa es el vínculo directo entre la mente finita del ser humano y la Inteligencia Infinita. Todas las llamadas revelaciones del reino de la religión y todos los descubrimientos de principios básicos o nuevos en el campo de la invención ocurren gracias a la facultad de la imaginación creativa.

Cuando las ideas o los conceptos destellan en la mente de uno por medio de lo que popularmente se llama "corazonada", proceden de una o más de las siguientes fuentes:

1. de la Inteligencia Infinita;

2. del propio subconsciente, en donde se almacena toda impresión sensorial e impulso del pensamiento con que ha contactado el cerebro por medio de cualquiera de los cinco sentidos;

3. de la mente de alguna otra persona que acabe de liberar el pensamiento, la imagen de la idea o el concepto, por medio del pensamiento consciente, o

4. del almacén subconsciente de otra persona. No existen más fuentes CONOCIDAS de las que puedan recibirse las ideas "inspiradoras" o las "corazonadas".

La imaginación creativa funciona mejor cuando la mente está vibrando (por alguna forma de estimulación mental) a un ritmo excesivamente elevado. Esto es, cuando la mente está funcionando a una velocidad de vibración mayor que la del pensamiento normal y ordinario.

Estimular la acción cerebral con uno o más de los diez estímulos de la mente, tiene el efecto de elevar al individuo muy por encima del horizonte del pensamiento ordinario y le permite imaginar la distancia, el alcance y la cualidad de los PENSAMIENTOS no disponibles en un plano inferior, como el que uno ocupa cuando está atareado con la solución de problemas de negocios y de rutina profesional.

Cuando un individuo se alza a este nivel más elevado de pensamiento mediante cualquier forma de estimulación mental, ocupa casi la misma posición que otro que ha ascendido en un avión hasta una altura desde la que puede ver por encima y más allá de la línea del horizonte que limita su visión cuando está en tierra. Además, mientras está en este nivel superior de pensamiento, el individuo no se ve obstaculizado ni limitado por ninguno de los estímulos que circunscriben y limitan su visión mientras lucha contra los problemas de conseguir las tres necesidades básicas de alimento, ropa y refugio. Está en un mundo de pensamiento en el que los pensamientos ORDINARIOS y comunes se han eliminado tan eficazmente como las montañas, los valles y otras limitaciones de la visión física cuando uno vuela en avión.

Mientras se halla en este plano elevado de PENSAMIENTO, la facultad creativa de la mente tiene toda la libertad de actuar. El camino se ha despejado para que funcione el sexto sentido y se ha vuelto receptivo a ideas que el individuo no podía

alcanzar en otras circunstancias. El "sexto sentido" es la facultad que marca la diferencia entre un genio y un individuo común.

La facultad creativa se vuelve más atenta y receptiva a las vibraciones que se originan fuera del subconsciente del individuo, y ello sucede en mayor medida cuanto más se utiliza, cuanto más confía en ella el individuo y cuantas más exigencias plantea en forma de impulsos del pensamiento. Esta facultad puede cultivarse y desarrollarse únicamente a través del uso.

Aquello que llamamos "consciencia" opera completamente mediante la facultad del sexto sentido. Los grandes artistas, escritores, músicos y poetas se hicieron grandes porque adquirieron el hábito de apoyarse en la "pequeña voz silenciosa" que habla desde el interior, mediante la facultad de la imaginación creativa. Las personas que tienen una "aguda" imaginación saben muy bien que sus mejores ideas aparecen por medio de "corazonadas".

Hay un gran orador que no logra la grandeza hasta que cierra los ojos y empieza a apoyarse enteramente en la facultad de la Imaginación Creativa. Cuando se le preguntó por qué cerraba los ojos justo antes del clímax de su oratoria, contestó: Lo hago porque entonces trasmito ideas que vienen a mí desde el interior.

Uno de los financieros más exitosos y mejor conocidos de Estados Unidos tenía el hábito de cerrar los ojos durante dos o tres minutos antes de tomar una decisión.

Cuando le preguntaron por qué lo hacía, respondió: "Con los ojos cerrados soy capaz de aprovechar una fuente de inteligencia superior".

El difunto doctor Elmer R. Gates, de Chevy Chase, Maryland, creó más de doscientas patentes útiles, muchas de las cuales fundamentales, mediante el

proceso de cultivar y usar la facultad creativa. Su método es significativo y cautivador para el que esté interesado en alcanzar el estatus de genio, categoría a la que el doctor Gates pertenecía indiscutiblemente. El doctor Gates fue un científico verdaderamente grande, aunque fue de los menos divulgados del mundo.

En su laboratorio tenía lo que él llamaba su "sala de comunicación personal". Era prácticamente a prueba de sonido y diseñada de tal modo que se podía eliminar toda la luz. Estaba equipada con una pequeña mesa en la que tenía un bloc de notas. Frente a la mesa, en la pared, tenía un botón eléctrico que controlaba las luces. Cuando el doctor Gates deseaba aprovechar las fuerzas que estaban a su alcance por medio de su Imaginación Creativa, iba a su sala, se sentaba en la mesa, apagaba las luces y se CONCENTRABA en los factores CONOCIDOS del invento en el que estuviera ocupado, y permanecía en esa posición hasta que las ideas respecto a los factores DESCONOCIDOS del invento empezaban a "destellar" en su mente.

En una ocasión, las ideas aparecieron con tanta velocidad que se vio obligado a escribir durante casi tres horas. Cuando los pensamientos dejaron de fluir y examinó sus apuntes, vio que contenían una descripción minuciosa de principios que no tenían precedente en los datos conocidos del mundo científico.

Además, se le presentó de manera inteligente en esas notas la respuesta a su problema. El doctor Gates completó a su manera más de doscientas patentes que mentes mediocres habían empezado, pero no habían logrado terminar. La muestra de la veracidad de esta afirmación está en la Oficina de Patentes de los Estados Unidos.

El doctor Gates se ganaba la vida "sentado a la espera de ideas" para individuos y empresas. Algunas de las empresas más grandes de Estados Unidos le pagaron sumas considerables de dinero por "sentarse a recibir ideas".

La facultad de razonamiento a menudo es defectuosa porque se basa en gran medida en la propia experiencia acumulada. No todo el conocimiento que uno acumula mediante la "experiencia" es adecuado. Las ideas que se reciben por medio de la facultad creativa son mucho más fiables, por el hecho de que vienen de fuentes más confiables que cualquier otra que esté al alcance de la facultad de razonamiento de la mente.

La principal diferencia entre el genio y el "excéntrico" inventor común se halla en el hecho de que el genio trabaja con su facultad de la imaginación creativa, mientras que el "excéntrico" no sabe nada acerca de ella. El inventor científico (como el señor Edison y el doctor Gates) hace uso tanto de la facultad sintética como de la facultad creativa de la imaginación.

Por ejemplo, el inventor científico o "genio" empieza un invento con la elaboración y la combinación de ideas o principios conocidos que se han ido acumulando a lo largo de la experiencia, por medio de la facultad sintética (la facultad de razonamiento). Si encuentra que este conocimiento acumulado no es suficiente para terminar su invento, entonces aprovecha las fuentes de conocimiento que tiene a su alcance gracias a su facultad creativa. El método mediante el que lo hace es distinto para cada individuo, pero esto es lo más importante del procedimiento:

1. ESTIMULA SU MENTE DE MODO QUE VIBRA EN UN PLANO SUPERIOR AL PROMEDIO, usando uno o más de los diez estimulantes de la mente o algún otro estimulante de su elección.

2. SE CONCENTRA en los factores conocidos (la parte terminada) de su invención y crea en su mente una imagen perfecta de los factores desconocidos (la parte inacabada) de su invención. Guarda esta imagen en tu mente hasta que el subconsciente se encargue de ella, luego te relajas eliminando todos los pensamientos de tu mente y espera a que tu respuesta "destelle" en tu mente.

Algunas veces los resultados son definidos e inmediatos. En otras ocasiones los resultados son negativos, dependiendo del estado de desarrollo del "sexto sentido" o facultad creativa. El señor Edison intentó más de diez mil combinaciones distintas de ideas mediante la facultad sintética de su imaginación antes de "sintonizar" con la facultad creativa y lograr la respuesta que perfeccionó la bombilla incandescente. Su experiencia fue similar cuando creó el fonógrafo.

Hay gran cantidad de pruebas fiables de la existencia de la facultad de la imaginación creativa. Esta evidencia está disponible mediante un análisis adecuado de los hombres que se han convertido en líderes de sus respectivas profesiones, sin haber tenido una extensa educación. Lincoln fue un ejemplo notable de un gran líder que alcanzó la grandeza mediante el descubrimiento y el uso de su facultad de imaginación creativa. Descubrió y empezó a usar esta facultad a raíz de la estimulación de amor que experimentó después de conocer a Anne Rutledge, una declaración muy importante en relación con el estudio de las fuentes del genio.

Las páginas de la historia están repletas de registros de grandes líderes cuyos logros pueden basarse directamente en la influencia de mujeres que despertaron en sus mentes las facultades creativas, por medio de la estimulación del deseo sexual. Napoleón Bonaparte fue uno de ellos.

Cuando lo inspiró su primera mujer, Josephine, fue irresistible e invencible. Cuando su "mejor juicio" o facultad de razonamiento lo impulsó a dejar a un lado a Josephine, empezó a declinar. Su derrota y Santa Helena no estaban muy lejos.

Si el buen gusto nos lo permitiera, podríamos fácilmente mencionar los resultados de personas, bien conocidas para los estadounidenses, que escalaron a grandes alturas del logro bajo la influencia estimulante de sus esposas sólo para luego descender a la destrucción DESPUÉS de que se les hubiera subido a la cabeza el dinero y el poder y hubieran descartado a sus esposas por otras mujeres.

Napoleón no fue el único hombre que descubrió que la influencia sexual procedente de la fuente correcta es más poderosa que cualquier sustituto de conveniencia, que pueda crearse por el simple razonamiento.

¡La mente humana responde a estímulos! Entre los más importantes y poderosos está el impulso sexual. Cuando se domina y transmuta, la fuerza motriz es capaz de alzar a las personas a una esfera superior de pensamiento que les permite dominar las fuentes de preocupación y fastidios insignificantes que rodean su sendero en el plano inferior.

Desafortunadamente, sólo los genios han hecho este descubrimiento. Otros han aceptado la experiencia del impulso sexual sin descubrir una de sus posibilidades más importantes: un hecho que explica el gran número de "otros" en comparación con el limitado número de genios.

Con objeto de refrescar la memoria respecto a los hechos disponibles en las biografías de ciertos hombres, presentamos aquí los nombres de unos pocos hombres de magníficos logros, de los cuales se sabía que tenían una naturaleza

altamente sexual. El genio que había en su interior, sin duda encontró su fuente de poder en la trasmutación de la energía sexual:

GEORGE WASHINGTON, NAPOLEON BONAPARTE, WILLIAM SHAKESPEARE, ABRAHAM LINCOLN, RALPH WALDO EMERSON, ROBERT BURNS, THOMAS JEFFERSON, ELBERT HUBBARD, ELBERT H. GARY, OSCAR WILDE, WOODROW WILSON, JOHN H. PATTERSON, ANDREW JACKSON, ENRICO CARUSO

Si conoces las biografías de otras personas prósperas podrá engrosar esta lista. Te animo a encontrar, si puedes, una sola persona en toda la historia de la civilización que haya logrado un éxito notable en cualquier profesión y que no haya estado motivada por una naturaleza sexual muy desarrollada.

Si no deseas apoyarte en biografías de personas que ya no viven, puedes hacer un inventario de personas que sepas que han tenido grandes logros, y ver si puedes encontrar alguna entre ellas que careciera de este impulso sexual. La energía sexual es la energía creativa de todos los genios. Nunca ha existido y nunca existirá un gran líder, constructor o artista que carezca de la fuerza motriz del sexo.

¡Seguramente nadie interpretará erróneamente que estas afirmaciones significan que TODOS los que tienen un elevado desarrollo sexual sean genios! Las personas alcanzan la categoría de genio SÓLO cuando, y SI estimulan su mente para que ésta aproveche las fuerzas disponibles mediante la facultad creativa de la imaginación. El mayor de los estímulos con los que puede producirse este "aumento" de las vibraciones es la energía sexual. La mera posesión de esta energía no es suficiente para crear un genio. A fin de que alguien ascienda a la categoría de

genio, esta energía debe transmutarse desde un deseo por tener contacto físico a alguna otra forma de deseo o actividad.

Lejos de convertirse en genios, la mayoría de los hombres, por sus grandes deseos sexuales, se reducen a sí mismos a la categoría de animales inferiores debido a una mala comprensión y un mal uso de esta gran fuerza.

¿POR QUÉ LAS PERSONAS RARA VEZ PROSPERAN ANTES DE LOS CUARENTA?

A partir de un análisis de más de veinticinco mil personas, descubrí que las personas que triunfaban de forma sobresaliente rara vez lo hacían antes de los cuarenta años, y muy a menudo no daban su verdadero paso hasta mucho más allá de los cincuenta. Este hecho me resultó tan sorprendente que me impulsó a seguir con más detenimiento el estudio de sus causas, llevándome a una investigación que duró más de doce años.

Este estudio reveló el hecho de que la principal razón por la cual la mayoría de personas que prosperan no empiezan a hacerlo antes de las edades comprendidas entre los cuarenta y los cincuenta, es por su tendencia a DISIPAR sus energías por medio del abuso de la expresión física de la emoción del sexo. La mayoría de las personas nunca aprenden que el deseo sexual tiene otras posibilidades, que por mucho superan en importancia las de la mera expresión física. La mayoría de los que hacen este descubrimiento, lo hacen después de haber malgastado muchos años de un período en el que la energía sexual estaba en su máximo esplendor, antes de los cuarenta y cinco o cincuenta años de edad. Normalmente a ello le siguen logros notables.

Las vidas de muchas personas de cuarenta años, y de algunas con bastantes años más, reflejan una continua disipación de energías que podrían haber sido más provechosas si las hubieran dirigido hacia otros canales. Esparcen salvajemente sus mejores y más poderosas emociones a los cuatro vientos. De este hábito del macho surgió la expresión "echar canas al aire".

El deseo de la expresión sexual es con mucho la emoción humana más fuerte e impulsiva, y por esta misma razón, este deseo, cuando se domina y convierte en una acción distinta de la expresión física, puede elevarnos a la categoría de genio.

Uno de los empresarios más competentes de Estados Unidos admitió francamente que su atractiva secretaria fue la responsable de la mayor parte de los planes que creó. Admitió que su presencia lo elevaba a las alturas de la imaginación creativa, situación que no podía experimentar con otros estímulos.

Uno de los hombres más exitosos de Estados Unidos le debe la mayor parte de su éxito a la influencia de una mujer joven sumamente encantadora que fue su fuente de inspiración durante más de doce años.

Todos conocen al hombre al que me estoy refiriendo, si bien no todos conocen la VERDADERA FUENTE de sus logros.

La historia no carece de ejemplos de personas que alcanzaron la categoría de genios a raíz del uso de estímulos mentales artificiales en forma de alcohol y estupefacientes. Edgar Allan Poe escribió "El Cuervo" bajo los efectos del licor, "soñando sueños que ningún mortal se atrevió a soñar jamás". James Whitcomb Riley escribió su mejor obra bajo los efectos del alcohol. Quizás fue así como vio "el ordenado entrelazamiento de lo real y del sueño, el molino por encima del río y la niebla por encima de la corriente". Robert Burns escribía mejor cuando estaba

ebrio: "Por los tiempos de antaño, cariño mío, tomaremos una taza de amabilidad ahora, por los tiempos de antaño". Pero recordemos también que muchos de estos hombres terminaron por destruirse a sí mismos. La naturaleza ha preparado sus propias pociones con las que las personas pueden estimular a salvo sus mentes para poder vibrar en un plano que les permita sintonizar con pensamientos buenos y extraños que provienen de ¡nadie sabe de dónde! Jamás se ha encontrado ningún sustituto satisfactorio de los estimulantes de la naturaleza.

Es un hecho muy conocido por los psicólogos que existe una estrecha relación entre los deseos sexuales y los impulsos espirituales, un hecho que explica el comportamiento peculiar de personas que participan en orgías llamadas "renacimientos" religiosos, comunes entre los pueblos primitivos.

Las emociones humanas gobiernan el mundo y determinan el destino de la civilización. Las acciones de las personas no están tan influidas por la razón como por los "Sentimientos". La facultad creativa de la mente se pone en acción únicamente a causa de las emociones y no de un razonamiento frío. La emoción humana más poderosa de todas es la del sexo. Existen otros estimulantes mentales, algunos de los cuales ya se han nombrado, pero ninguno de ellos, ni todos combinados, pueden igualar la fuerza motriz del sexo.

Un estimulante mental es cualquier influencia que, de forma temporal o permanente, incrementa las vibraciones del pensamiento. Los diez estimulantes más importantes que se han descrito son los más recurrentes.
Mediante estas fuentes uno puede comunicarse con la Inteligencia Infinita o acceder a voluntad al almacén del subconsciente, bien del propio o del de otra persona, un procedimiento que es todo lo que caracteriza a un genio.

Un profesor, que adiestró y dirigió los esfuerzos de más de treinta mil comerciantes, hizo el sorprendente descubrimiento de que los hombres que poseían una naturaleza sexual más desarrollada eran los vendedores más eficientes. La explicación es que el factor de la personalidad llamado "magnetismo" no es nada más, ni nada menos, que energía sexual. Las personas de elevada naturaleza sexual siempre disponen de un suministro abundante de magnetismo. Mediante su cultivo y comprensión esta fuerza vital puede aprovecharse y utilizarse para lograr grandes beneficios en las relaciones personales. Se puede comunicar energía a los demás por los siguientes medios:

1. El apretón de manos. El contacto de manos indica instantáneamente la presencia o carencia de magnetismo.

2. El tono de voz. El magnetismo o energía sexual puede modular la voz y hacerla musical y encantadora.

3. La postura y la presencia del cuerpo. Las personas con una elevada naturaleza sexual se mueven vivazmente, con elegancia y facilidad.

4. Las vibraciones del pensamiento. Las personas con una elevada naturaleza sexual mezclan la emoción sexual con sus pensamientos, o pueden hacerlo a voluntad, y de este modo, pueden influir a los de su alrededor.

5. Embellecimiento del cuerpo. Las personas con una elevada naturaleza sexual normalmente cuidan mucho su aspecto físico. Por lo general seleccionan un estilo de vestir adecuado a su personalidad, su físico, su aspecto, etc.

A la hora de contratar comerciantes, el director más competente considera que la cualidad del magnetismo es el primer requisito que debe cumplir un vendedor. Las

personas que carecen de energía sexual nunca serán entusiastas ni inspirarán entusiasmo a los demás, y el entusiasmo es uno de los requisitos más importantes en el arte de vender, con independencia de lo que uno esté vendiendo.

El conferencista, orador, predicador, abogado o comerciante que carece de energía sexual es un "fracasado" en lo que respecta a su capacidad de influir en los demás. Si uno relaciona con esto el hecho de que sólo se puede influir en la mayoría de las personas cuando se apela a sus emociones, comprenderá la importancia de la energía sexual como parte de la capacidad innata de un vendedor. ¡Los buenos vendedores lo son porque, consciente o inconscientemente, trasmutan la energía sexual en ENTUSIASMO POR VENDER! En esta afirmación puede hallarse una sugerencia muy práctica sobre el verdadero significado de la trasmutación sexual.

El vendedor que sabe cómo apartar de sus pensamientos el tema del sexo y dirigirlos al intento de vender con el mismo entusiasmo y determinación que aplicaría a su propósito original, ha adquirido el arte de la trasmutación sexual, lo sepa o no.

La mayoría de los vendedores que trasmuta su energía sexual lo hace sin ser nada consciente de lo que está haciendo o de cómo lo está haciendo.

La trasmutación de la energía sexual requiere más fuerza de voluntad que aquella que la persona común se preocupa de utilizar para este propósito. Aquellos que encuentran difícil reunir suficiente fuerza de voluntad para la trasmutación adquirirán esta habilidad gradualmente. A pesar de que esto requiera fuerza de voluntad, la recompensa hace que el esfuerzo merezca mucho la pena.

La mayoría de las personas parece ignorar de manera imperdonable todo el tema del sexo. Las personas ignorantes y las malintencionadas han malinterpretado,

difamado y se han burlado terriblemente de la noción del impulso sexual durante tanto tiempo que la misma palabra "sexo" rara vez es utilizada por la gente educada. Los hombres y las mujeres que se sabe que han sido bendecidos sí, BENDECIDOS con una naturaleza sexual muy desarrollada normalmente se consideran como personas que merecen atención. En lugar de llamarlas benditas, con frecuencia se las llama malditas.

Millones de personas, incluso en esta etapa de ilustración, tienen complejos de inferioridad que desarrollaron a causa de la falsa creencia de que una naturaleza sexual superior es una maldición. Estas afirmaciones, en virtud de la energía sexual, no deberían construirse como una justificación de los libertinos. La emoción del sexo es una virtud SÓLO cuando se utiliza de forma inteligente y con discernimiento. Puede emplearse mal, y a menudo sucede así, hasta tal punto que degrada el cuerpo y la mente en vez de enriquecerlos. Este capítulo tiene el objetivo de que se haga un mejor uso de este poder.

Me pareció muy significativo el hecho de descubrir que prácticamente todo gran líder a quien tuve el privilegio de analizar era un hombre cuyos logros estuvieron inspirados en gran medida por una mujer. En muchos casos, la mujer en cuestión era una esposa modesta y abnegada de quien el público apenas había oído hablar. En muy pocos casos la fuente de inspiración podía ser "otra mujer". Quizás usted no desconozca por completo estos casos.

La falta de moderación en los hábitos sexuales es igual de perjudicial que abusar del hábito de beber y comer. En esta etapa en que vivimos, una etapa que empezó con la Primera Guerra Mundial, dicha falta de moderación en los hábitos sexuales es habitual. Esta ola de indulgencia puede explicar la disminución de grandes líderes. Ninguna persona puede aprovecharse de las fuerzas de su imaginación

creativa mientras las está disipando. El ser humano es el único organismo en la tierra que quebranta el propósito de la naturaleza a este respecto. Los demás animales complacen su naturaleza sexual con moderación y con un propósito que está en armonía con las leyes de la Naturaleza. Todos los animales responden a la llamada del sexo sólo "en temporada". La tendencia del ser humano es declarar la "temporada abierta".

Cualquier persona inteligente sabe que la estimulación por medio de bebidas alcohólicas y estupefacientes es un exceso que destruye los órganos vitales del cuerpo, entre ellos el cerebro. No todas las personas saben, sin embargo, que excederse en la expresión sexual puede convertirse en un hábito tan destructivo y perjudicial para el esfuerzo creativo como los estupefacientes o el alcohol.

¡Un loco sexual no es, en esencia, muy distinto de un drogadicto! Ambos han perdido el control de sus facultades de razonamiento y fuerza de voluntad. El exceso de sexo no sólo puede destruir la razón y la fuerza de voluntad, sino que también puede llevar a la locura temporal o permanente. Muchos, casos de hipocondría (enfermedades imaginarias) surgen de los hábitos desarrollados al ignorar la verdadera función del sexo.

Uno puede comprender fácilmente, a partir de estas breves referencias al tema, que la ignorancia sobre la trasmutación sexual impone grandes castigos a los ignorantes y les priva de maravillosos beneficios equivalentes.

La amplia ignorancia sobre el tema del sexo se debe al hecho de que éste se ha rodeado de misterio y de un oscuro silencio. La conspiración del misterio y el silencio ha tenido el mismo efecto que tuvo la psicología de la prohibición en las mentes de los jóvenes. El resultado ha sido un aumento de la curiosidad y el deseo

de adquirir más conocimiento sobre este tema "prohibido"; y para vergüenza de los legisladores y la mayoría de los médicos, queriendo formar a los más calificados para educar a los jóvenes sobre el tema, el acceso a la información ha sido difícil para los demás.

Un individuo rara vez hace un esfuerzo creativo en ningún campo antes de los cuarenta años. Un individuo común alcanza el período de mayor capacidad para crear entre los cuarenta y los sesenta. Estas afirmaciones se basan en los análisis de miles de hombres y mujeres que han sido observados con detenimiento y deberían ser esperanzadoras para los que no logran llegar antes de los cuarenta y para los que temen la aproximación de una "edad avanzada" alrededor de los cuarenta. El período entre los cuarenta y los cincuenta es, por regla general, el más fructífero. Las personas no deberían acercarse a esta edad, temblorosas y con miedo sino con esperanza y una ansiosa expectación.

Si usted desea tener pruebas de que la mayoría de las personas no empiezan a hacer sus mejores obras antes de los cuarenta, puede analizar el historial de la mayoría de las personas prósperas de Estados Unidos y las encontrará.

Henry Ford no empezó a hacer grandes logros hasta que cumplió los cuarenta. Andrew Carnegie tenía más de cuarenta años cuando empezó a cosechar la recompensa de sus esfuerzos.

James J. Hill aún seguía manejando un telégrafo a los cuarenta. Sus grandes logros sucedieron después. Las biografías de los grandes industriales y financieros estadounidenses están repletas de pruebas de que el período entre los cuarenta y los sesenta son los años más productivos de las personas. Entre los cuarenta y los sesenta años, las personas empiezan a mostrar (en caso de que lo muestren alguna

vez) el arte de la trasmutación sexual. Este descubrimiento generalmente es fortuito y la mayoría de las veces la persona que da con él lo hace de forma totalmente inconsciente. Puede observar que sus poderes de logro han aumentado entre los treinta y cinco y los cuarenta, pero en la mayoría de los casos, no está familiarizada con la causa de este cambio; la naturaleza empieza a armonizar las emociones del amor y del sexo en el individuo, entre los treinta y los cuarenta, de modo que puede aprovechar estas grandes fuerzas y aplicarlas conjuntamente como estímulos para actuar.

El sexo, por sí solo, es un poderoso impulso para la acción, pero sus fuerzas son como un ciclón: muchas veces son incontrolables. Cuando la emoción del amor empieza a mezclarse con la del sexo, el resultado es un sosiego del propósito, un equilibrio, una adecuación del juicio y un balance. ¿Qué persona que haya alcanzado la edad de los cuarenta es tan desafortunada que es incapaz de analizar estas afirmaciones y corroborarlas con su propia experiencia?

Cuando alguien está motivado por el deseo de complacer a una mujer, basado únicamente en la emoción del sexo, puede ser, y normalmente es, capaz de grandes logros, pero sus acciones pueden ser desorganizadas, distorsionadas y totalmente destructivas. En estos casos puede robar, mentir e incluso asesinar. Pero cuando la emoción del AMOR está mezclada con la emoción del sexo, este mismo hombre dirigirá sus acciones con más sensatez, equilibrio y razonamiento.

Los criminólogos han descubierto que los delincuentes más habituales pueden reformarse por medio de la influencia del amor de una mujer. No hay ningún caso registrado de ningún delincuente que haya sido reformado únicamente mediante la influencia sexual. Estos hechos se conocen bien, pero no sus causas. La reforma,

si tiene lugar, ocurre con el corazón o el lado emocional de la persona, no por medio de su cerebro o lado razonable.

Reformarse significa "un cambio de corazón". No significa un "cambio de cerebro". Una persona puede, por medio del razonamiento, efectuar ciertos cambios en su conducta a fin de evitar consecuencias indeseadas, pero la VERDADERA REFORMA sólo ocurre por medio de un cambio de corazón, de un DESEO de cambiar. El amor, el romanticismo y el sexo son emociones capaces de elevar a las personas a las alturas de magníficos logros. El amor es la emoción que sirve como una válvula de seguridad y que garantiza equilibro, tranquilidad y esfuerzos constructivos. Cuando estas tres emociones se combinan pueden elevar a uno a la categoría de genio. Existen genios, sin embargo, que apenas conocen la emoción del amor. La mayoría están ocupados en alguna clase de acción destructiva o, por lo menos, que no está basada en la justicia hacia los demás. Si el buen gusto me lo permitiera, podría nombrar a una docena de genios del campo de la industria y las finanzas que pisotean sin piedad los derechos de sus trabajadores. Parece que carezcan totalmente de consciencia. Usted puede proporcionar fácilmente su propia lista de hombres así.

Las emociones son estados mentales. La naturaleza ha proporcionado a las personas una "química de la mente" que funciona de un modo similar a los principios de la química de la materia. Es un hecho muy conocido que, con ayuda de la química de la materia, un químico puede crear un veneno mortal con la mezcla de ciertos elementos que, con las proporciones adecuadas, no son dañinos por sí solos. Asimismo, las emociones pueden combinarse para crear un veneno mortal. Las emociones del sexo y los celos, cuando se mezclan, pueden convertir a una persona en una bestia insensata.

La presencia de una o varias emociones destructivas en la mente humana, por medio de la química de la mente, forma un veneno que puede destruir el propio sentido de justicia y equidad. En casos extremos, la presencia de cualquier combinación de estas emociones en la mente puede destruir la propia razón.

El camino del genio consiste en el desarrollo, control y uso del sexo, el amor y el romanticismo. En resumen, el proceso puede describirse como sigue:

Fomente la presencia de estas emociones como pensamientos dominantes en su mente y opóngase a la presencia de todas las emociones destructivas. La mente funciona por medio de hábitos. Prospera con los pensamientos dominantes con que se alimenta. Mediante la facultad de la fuerza de voluntad, uno puede rechazar la presencia de algunas emociones y fomentar la de otras. Controlar la mente por medio de la fuerza de voluntad no es difícil. El control se desarrolla con la persistencia y el hábito. El secreto del control yace en la comprensión del proceso de trasmutación. Cuando una emoción negativa se presenta en la mente de uno, puede convertirse en una emoción positiva o constructiva con el simple procedimiento de modificar los propios pensamientos.

¡NO HAY OTRO CAMINO PARA SER UN GENIO SINO EL QUE EXIGE UN ESFUERZO VOLUNTARIO!

Una persona puede alcanzar grandes alturas en sus logros financieros o empresariales sólo con la fuerza motriz de la energía sexual, pero la historia está repleta de pruebas de que tal vez, y normalmente así ocurre, lleve consigo algunos rasgos de carácter que le priven de la capacidad de mantener o disfrutar su fortuna. Esto es digno de ser analizado, pensado y meditado porque describe una verdad, cuyo conocimiento puede ser útil tanto para mujeres como para hombres. Su

desconocimiento le ha costado a miles de personas el privilegio de la FELICIDAD, incluso a pesar de que poseían riquezas.

Las emociones del amor y el sexo dejan sus inconfundibles marcas en los rasgos de una persona. Además, estos signos son tan visibles que todos los que lo deseen pueden leerlos. La persona que se deja llevar por una tormenta de pasión basada sólo en deseos sexuales está anunciando claramente este hecho al mundo entero con la expresión de sus ojos y las líneas de su rostro. La emoción del amor, cuando se combina con la emoción del sexo, suaviza, modifica y embellece la expresión facial. No es necesario que nos lo diga ningún analista de carácter: podemos observarlo nosotros mismos.

La emoción del amor provoca y desarrolla la naturaleza artística y estética del ser humano. Deja su huella en el alma de cada uno incluso después de que el fuego se haya atenuado con el tiempo y las circunstancias.

Los recuerdos del amor nunca desaparecen. Persisten, orientan e influyen mucho después de que la fuente de estimulación se haya desvanecido. No hay nada de nuevo en esto. Todas las personas que han sentido un AUTÉNTICO AMOR saben que éste deja huellas duraderas en el corazón. El efecto del amor perdura porque es de naturaleza espiritual. Las personas a las que el amor no las estimula hasta las grandes alturas de los logros no tienen esperanza: están muertas, a pesar de que aparenten tener vida.

Incluso los recuerdos del amor son suficientes para elevar a uno a un plano superior de esfuerzo creativo. El amor, la mayor fuerza, tal vez se gaste y se agote como un fuego que se consume, pero deja tras él huellas indelebles como prueba de que ha estado allí. Su partida normalmente prepara al corazón humano para un

amor todavía mayor. De vez en cuando conviene regresar al ayer y bañar la mente en los bellos recuerdos de un amor pasado. Mitigará la influencia de las preocupaciones y los fastidios actuales. Le proporcionará a uno una fuente de escape de las realidades desagradables de la vida y, tal vez ¿quién sabe? tu mente te entregue, durante este retiro temporal, al mundo de las fantasías, las ideas o los planes que puedan cambiar por completo tu situación económica o espiritual.

Si uno se cree desafortunado porque "ha amado y perdido", debes poner fin a ese pensamiento. Alguien que ha amado de verdad nunca puede perder del todo. El amor es caprichoso y temperamental. Su naturaleza es efímera y transitoria. Viene cuando le apetece y se va sin previo aviso. Debemos aceptarlo y disfrutarlo mientras dura, pero no perder el tiempo preocupándonos de su partida. La preocupación nunca lo traerá de vuelta.

También debemos rechazar la idea de que el amor sólo surge una vez. El amor puede ir y venir infinitas veces, aunque no existan dos experiencias amorosas que nos afecten de la misma manera. Se puede dar el caso y normalmente se da, de que una experiencia amorosa deje en el corazón una huella más profunda que todas las demás, pero todas estas experiencias son beneficiosas, excepto para la persona que se resiente y se vuelve cínica cuando el amor se va.

El amor no debería decepcionar y no lo haría si las personas entendieran la diferencia entre las emociones del amor y las del sexo. La principal diferencia es que el amor es espiritual, mientras que el sexo es biológico. Ninguna experiencia que toque el corazón humano con una fuerza espiritual puede ser dañina, excepto cuando se es ignorante o envidioso.

El amor es, sin lugar a dudas, la mayor experiencia de la vida. Permite a uno entrar en comunión con la Inteligencia Infinita. Cuando se mezcla con las emociones del romanticismo y el sexo, puede elevarlo a uno mucho más allá de la escalera del esfuerzo creativo. Las emociones del amor, el sexo y el romanticismo, son lados del triángulo eterno del genio capaz de construir logros. La naturaleza no crea a los genios mediante ninguna otra fuerza.

El amor es una emoción con muchas caras, sombras y colores. El amor que uno siente por sus padres o sus hijos es muy distinto del que siente por su pareja. Uno está mezclado con la emoción del sexo mientras que el otro no.

El amor que uno siente en una amistad verdadera no es el mismo amor que se siente por la pareja, los padres o los hijos; sin embargo, también es una forma de amor.

También existe la emoción del amor por objetos inanimados, como el amor por las obras de arte de la naturaleza. Pero de todas estas variantes del amor, la más intensa y ardiente es la que se experimenta en la combinación de las emociones del amor y el sexo. Los matrimonios que no están bendecidos con la afinidad eterna del amor, bien equilibrada y proporcionada con el sexo, no pueden ser felices y rara vez perduran. El amor y el sexo, por sí solos, no aportan felicidad al matrimonio. Cuando se combinan estas dos bellas emociones, el matrimonio puede provocar un estado mental parecido al estado espiritual que uno puede llegar a conocer en este plano terrenal.

Cuando la emoción del romanticismo se añade a las del amor y el sexo, se eliminan las obstrucciones entre la mente finita del ser humano y la Inteligencia Infinita.

¡Entonces ha nacido un genio! Cuán distinta es esta historia de las que normalmente se asocian a las de la emoción del sexo. Aquí hay una interpretación

de la emoción que se aleja de la vulgar y la convierte en arcilla en manos de Dios, de la que Él moldea todo lo que es hermoso e inspirador. Es una interpretación que cuando se comprende adecuadamente, podría traer armonía al caos existente en demasiados matrimonios. Las discordias que muchas veces se expresan en forma de quejas normalmente pueden deberse a una falta de conocimiento sobre el tema del sexo. Cuando el amor, el romanticismo y la comprensión adecuada de la emoción y la función del sexo se acatan, deja de haber discordias dentro del matrimonio.

Afortunado es el marido cuya esposa comprende la verdadera relación entre las emociones del amor, el sexo y el romanticismo. Cuando uno está motivado por este sagrado triunvirato, ninguna tarea resulta pesada, porque incluso la más mínima forma de esfuerzo adopta la naturaleza de una tarea hecha por amor.

Existe un antiguo refrán que dice: "la esposa de un hombre puede elevarlo o hundirlo", pero el motivo no siempre se comprende. La "elevación" o el "hundimiento" son el resultado de la comprensión o la falta de ésta que tenga la mujer sobre las emociones del amor, el sexo y el romanticismo. A pesar del hecho de que los hombres son polígamos por la naturaleza de su herencia biológica, lo cierto es que ninguna mujer tiene tanta influencia en un hombre como su esposa, a menos que esté casado con una mujer totalmente inadecuada a su naturaleza. Si una mujer permite que su marido pierda el interés por ella y se interese más por otras mujeres, normalmente se debe a su ignorancia o indiferencia hacia los temas del amor, el sexo y el romanticismo. Esta afirmación presupone, por supuesto, que alguna vez existió auténtico amor entre un hombre y su esposa.

Esto también se aplica a un hombre que permite que su mujer pierda el interés por él. Los matrimonios a menudo discuten por una multitud de trivialidades. Si se

analiza con detenimiento, la verdadera causa del problema normalmente se halla en su indiferencia o ignorancia sobre esos temas. ¡La mayor fuerza motivadora de un hombre es su deseo de complacer a una mujer! El cazador que sobresalía en la prehistoria, antes de los albores de la civilización, lo logró por su deseo de parecer importante a ojos de una mujer. La naturaleza del hombre no ha cambiado a este respecto. El "cazador" de hoy no llega a su hogar con pieles de animales salvajes, pero muestra su deseo por su aprobación con el abastecimiento de buena ropa, coches y riquezas. El hombre tiene el mismo deseo que tenía antes de los albores de la civilización de satisfacer a una mujer. Lo único que ha cambiado es su método de complacer. Los hombres que acumulan grandes fortunas y alcanzan grandes alturas de poder y fama lo hacen, principalmente, para satisfacer su deseo de complacer a las mujeres.

Si les quitaran a las mujeres de sus vidas, las grandes riquezas serían inservibles para la mayoría de los hombres. Es este deseo inherente del hombre de complacer a una mujer lo que le da a la mujer el poder de elevar o hundir a un hombre.

La mujer que comprende la naturaleza del hombre y lo satisface con tacto, no tiene que temer a la competencia de otras mujeres. Los hombres pueden ser "gigantes" con una fuerza de voluntad indomable cuando se trata de otros hombres, pero se dejan dominar con facilidad por la mujer de sus deseos.

La mayoría de los hombres no admitirá que se deja influir fácilmente por su mujer preferida, porque es su naturaleza querer que se le reconozca como el más fuerte de su especie. Además, la mujer que es inteligente identifica este "rasgo masculino" y muy sabiamente le resta importancia. Algunos hombres saben que se dejan influir por la mujer de sus deseos sus mujeres, novias, madres o hermanas, pero se abstienen discretamente de rebelarse contra esta influencia porque son lo suficiente

inteligentes como para saber que NINGÚN HOMBRE ES FELIZ NI ESTÁ COMPLETO SIN LA INFLUENCIA MODERADA DE LA MUJER ADECUADA. El hombre que no reconoce esta importante verdad se priva a sí mismo del poder que, más que todos los demás juntos, ha contribuido a ayudar al hombre a alcanzar el éxito.

Capítulo 12

La Mente Subconsciente: El Eslabón

El Undécimo Paso Hacia la Riqueza

LA MENTE SUBCONSCIENTE consiste en un campo de consciencia en el que todo impulso de pensamiento que alcanza la mente objetiva por medio de cualquiera de los cinco sentidos es clasificado y grabado. En él se pueden recordar o retirar los pensamientos del mismo modo que pueden extraerse las cartas de un fichero.

Recibe y archiva las impresiones o pensamientos sensoriales independientemente de su naturaleza. Uno puede VOLUNTARIAMENTE implantar en el subconsciente cualquier plan, pensamiento o propósito que desees traducir a su equivalente físico o monetario. El subconsciente actúa primero con los deseos dominantes que se han mezclado con sentimientos emotivos como la fe.

Si relacionas las instrucciones proporcionadas en el capítulo sobre el DESEO para dar los seis pasos allí descritos, con las instrucciones dadas en el capítulo sobre la construcción y ejecución de planes, comprenderás la importancia del pensamiento trasmitido.

LA MENTE SUBCONSCIENTE TRABAJA DÍA Y NOCHE

Por medio de un procedimiento desconocido para el ser humano, el subconsciente aprovecha las fuerzas de la Inteligencia Infinita para obtener el poder de trasmutar voluntariamente los propios deseos en su equivalente físico, haciendo siempre uso de los medios más prácticos con los que puedes cumplir este fin.

Uno no puede controlar completamente el subconsciente, pero sí podemos entregarle a voluntad cualquier plan, deseo o propósito que desees trasformar en una forma concreta. Lee de nuevo las instrucciones acerca de cómo usar el subconsciente en el capítulo sobre autosugestión.

Hay muchas pruebas que respaldan la creencia de que el subconsciente es el vínculo entre la mente finita del ser humano y la Inteligencia Infinita. Es el pensamiento que media para que uno pueda aprovechar las fuerzas de la Inteligencia Infinita a voluntad. Por sí solo, contiene el proceso secreto con el que se modifican y cambian los impulsos mentales en su equivalente espiritual. Por sí solo, es el medio a través del cual puede trasmitirse la plegaria a la fuente capaz de responderla.

Las posibilidades del esfuerzo creativo conectado al subconsciente son grandiosas e imponderables. A uno le inspiran y asombran.

Nunca abordo el tema del subconsciente sin un sentimiento de pequeñez e inferioridad debido, quizás, al hecho de que aún todo el conocimiento de una persona sobre este tema es demasiado limitado. El hecho de que el subconsciente sea el medio de comunicación entre la mente reflexiva del ser humano y la Inteligencia Infinita es, en sí misma, una idea que casi paraliza el propio juicio.

Cuando hayas aceptado como una realidad la existencia del subconsciente y comprendas sus posibilidades como medio para trasmutar sus DESEOS en su equivalente físico o monetario, comprenderás plenamente el significado de las instrucciones dadas en el capítulo sobre el DESEO. También entenderás por qué se te ha aconsejado repetidamente que CLARIFIQUES TUS DESEOS Y LOS PONGAS POR ESCRITO; y que es necesario ser PERSISTENTES a la hora de ejecutar las instrucciones.

Los trece principios son los estímulos con los que uno adquiere la capacidad de llegar a influir en el subconsciente. No debes desanimarte si no lo consigues en el primer intento, sino recuerda que el subconsciente puede dirigirse voluntariamente sólo mediante el hábito bajo las directrices dadas en el capítulo sobre la FE. ¿Todavía no ha tenido tiempo de dominar la fe? Debes ser paciente y persistente.

Aquí se repetirán buena parte de las afirmaciones hechas en los capítulos sobre la fe y la autosugestión para beneficio de TU subconsciente. Cabe recordar que el subconsciente funciona voluntariamente tanto si uno hace algún esfuerzo para influir en él como si no lo haces. Esto, por supuesto, supone que los pensamientos relacionados con el miedo, la pobreza y todos los pensamientos negativos sirven de estímulos para el subconsciente, a menos que uno domine estos impulsos y los nutras con alimentos más deseables.

¡El subconsciente no se quedará de brazos cruzados! Si no logras implantar DESEOS en tu subconsciente, éste se alimentará de los pensamientos que le lleguen como resultado de tu negligencia. Ya hemos explicado que los impulsos de pensamiento ya sean negativos o positivos, llegan al subconsciente continuamente procedentes de las cuatro fuentes que se han mencionado en el capítulo sobre la trasmutación sexual.

Por el momento, basta con que recuerdes que estás viviendo diariamente rodeado de todo tipo de impulsos de pensamiento que llegan a tu subconsciente sin que él lo sepas. Algunos de estos impulsos son negativos y otros son positivos. Ahora estás ocupado tratando de cerrar el paso a los impulsos negativos y de ayudar a influir voluntariamente en tu subconsciente mediante impulsos positivos de DESEO.

Cuando lo consigas, tendrás en tu posesión la llave que abre la puerta a tu subconsciente. Además, controlarás esa puerta tan decididamente que ningún pensamiento indeseable influirá en tu subconsciente.

Todo lo que crea el ser humano EMPIEZA en forma de un impulso de pensamiento. Las personas no pueden crear nada sin primero concebir alguna idea en su PENSAMIENTO. Con ayuda de la imaginación, los impulsos de pensamiento pueden articularse en planes. Cuando la imaginación está bajo control, puede utilizarse para crear planes o propósitos que conduzcan al éxito en la profesión elegida.

Todos los impulsos del pensamiento, destinados a convertirse en su equivalente físico, e implantados voluntariamente en el subconsciente, deben pasar a través de la imaginación y mezclarse con la fe. La "combinación" de la fe con un plan o propósito que vaya a presentarse al subconsciente puede hacerse SÓLO mediante la imaginación.

De estas afirmaciones, observarás fácilmente que el uso voluntario del subconsciente requiere la coordinación y aplicación de todos los principios.
Ella Wheeler Wilcox mostró su comprensión del poder del subconsciente cuando escribió:

> "*No se puede adivinar si un pensamiento traerá odio o amor porque los pensamientos son cosas, y sus aireadas alas son más veloces que las palomas. Siguen la ley universal: cada cosa crea a su semejante, y se apresuran en el camino para traerle de nuevo todo aquello que salió de su mente*".

La señora Wilcox comprendió la verdad de que los pensamientos que salen de la mente de uno también se entierran profundamente en el subconsciente, donde funcionan como un imán, patrón o plano que influye en el subconsciente mientras los traduce en su equivalente físico. Los pensamientos verdaderamente son cosas, por el hecho de que todo objeto material empieza en forma de pensamiento o energía.

El subconsciente es más susceptible a la influencia de impulsos de pensamiento mezclados con "sentimientos" o emociones, que a los que únicamente se originan en la parte reflexiva de la mente. De hecho, existen numerosas pruebas que respaldan esta teoría de que SÓLO los pensamientos emotivos tienen alguna INFLUENCIA DE ACCIÓN en el subconsciente.

Es un hecho conocido que las emociones o sentimientos dominan a la mayoría de las personas. Si es cierto que el subconsciente responde más rápidamente a los impulsos de pensamiento que están mezclados con emociones y se deja influir con más facilidad por éstos, es necesario familiarizarse con las emociones más importantes. Hay siete grandes emociones positivas y siete grandes emociones negativas. Las negativas se introducen voluntariamente en los impulsos de pensamiento y se aseguran así su pasaje al subconsciente. Las emociones positivas deben introducirse mediante el principio de autosugestión en los impulsos de pensamiento que un individuo desea llevar a su subconsciente. (En el capítulo sobre autosugestión se han dado instrucciones de ello).

Estas emociones o impulsos sentimentales pueden compararse a la levadura de un pan, porque constituyen el elemento ACTIVO que trasforma los impulsos de pensamiento de un estado pasivo a uno activo. De este modo, uno puede

comprender por qué el subconsciente puede actuar más fácilmente con los impulsos de pensamiento que se han mezclado bien con emociones o con los impulsos originados en un "razonamiento frío".

Te estás preparando para influir en el "público interno" de tu subconsciente y para controlarlo, a fin de entregarle el DESEO de dinero, que quieres convertir en su equivalente monetario. Es esencial, por consiguiente, que entiendas el método de aproximación a este "público interno". Debes hablar su idioma o de lo contrario, no prestarán atención a su llamada. Este público comprende mejor el lenguaje de la emoción o el sentimiento. Por lo tanto, pasemos a describir las siete principales emociones positivas y las siete grandes emociones negativas para que puedas aprovechar las positivas y evitar las negativas cuando le des instrucciones a tu subconsciente.

LAS SIETE GRANDES EMOCIONES POSITIVAS

- La emoción del DESEO
- La emoción de LA FE
- La emoción del AMOR
- La emoción del SEXO
- La emoción del ENTUSIASMO
- La emoción del ROMANTICISMO
- La emoción de la ESPERANZA

Existen otras emociones positivas, pero estas siete son las más poderosas y las que se usan más habitualmente en el esfuerzo creativo. Si uno domina estas siete emociones (lo cual sólo puede hacerse a través de la PRÁCTICA), las demás emociones positivas estarán a tus órdenes cuando las necesites. Recuerda, respecto a esto, que estás leyendo un libro que pretende ayudarte a desarrollar "consciencia del dinero" a base de llenar la mente de emociones positivas. Uno no adquiere consciencia del dinero si se llena la mente de emociones negativas.

LAS SIETE GRANDES EMOCIONES NEGATIVAS

(Que deben evitarse)

- La emoción del MIEDO
- La emoción de la ENVIDIA
- La emoción del ODIO
- La emoción de la VENGANZA
- La emoción de la CODICIA
- La emoción de la SUPERSTICIÓN
- La emoción de la IRA

Las emociones positivas y negativas no pueden ocupar la mente al mismo tiempo. Debe dominar una de las dos. Es responsabilidad de cada uno asegurarse de que las emociones positivas constituyen la influencia dominante de tu mente. En este punto acudirá en tu ayuda la ley del HÁBITO.

¡Instauremos el hábito de aplicar y utilizar las emociones positivas! Al final, dominarán tan plenamente la propia mente que las emociones negativas no podrán entrar.

Uno sólo puede adquirir el control de tu subconsciente si sigues estas instrucciones al pie de la letra y sin interrupción. La mera presencia de una emoción negativa en tu consciente es suficiente para destruir todas las posibilidades de ayuda constructiva que provengan de tu subconsciente.

Si eres una persona observadora, te habrás dado cuenta de que la mayoría de las personas recurren a la oración ¡SÓLO después de que han FALLADO todos los demás métodos! O de lo contrario están orando según un ritual de palabras sin significado. Y dado que es una realidad que la mayoría de las personas que rezan lo HACEN SÓLO DESPUÉS DE QUE TODO LO DEMÁS NO HA FUNCIONADO, van a rezar con la mente llena de TEMORES Y DUDAS, que son las emociones sobre las cuales actúa el subconsciente y transmite a la Inteligencia Infinita.

Asimismo, ésta es la emoción que recibe la Inteligencia Infinita y SOBRE la cual ACTÚA.

Si uno ora por algo, pero durante la oración tiene miedo de no poder recibirlo o de que la Inteligencia Infinita no actúe sobre su plegaria, esta oración habrá sido en vano.

La oración a veces resulta en la realización de aquello por lo que uno reza. Si alguna vez has vivido la experiencia de recibir algo por lo que TÚ has orado, puedes regresar a ese recuerdo y recordar tu verdadero ESTADO MENTAL mientras

estabas orando, y sabrás, sin lugar a duda, que la teoría aquí descrita es más que una teoría.

En algún momento ocurrirá que las escuelas y las instituciones educativas de Estados Unidos enseñarán la "ciencia de la oración". Además, orar podrá ser y será reducido a una ciencia. Cuando llegue este momento (llegará tan pronto como la humanidad esté lista para ello y lo exija), nadie se aproximará a la Mente Universal en un estado de temor, por la excelente razón de que no existirá la emoción del miedo. La ignorancia, la superstición y la falsa enseñanza habrán desaparecido y las personas habrán alcanzado su verdadera posición como descendientes de la Inteligencia Infinita. Algunos ya han alcanzado esta bendición.

Si crees que esta profecía es exagerada, puedes echarle un vistazo a la historia de la raza humana. Hace menos de cien años, las personas creían que los relámpagos eran una muestra de la cólera de Dios y los temían. Ahora, gracias al poder de la FE, las personas han aprovechado los relámpagos para hacer girar las ruedas de la industria. Hace mucho menos de cien años las personas creían que el espacio entre los planetas no era más que un gran vacío, un tramo de nada sin vida. Ahora, gracias a este mismo poder de la FE, la gente sabe que, lejos de ser algo muerto o vacío, el espacio entre los planetas está muy vivo y es la vibración más elevada que se conoce, a excepción, quizás, de la vibración del PENSAMIENTO. Además, las personas saben que esta energía vivaz, pulsante y vibrante que penetra en cada átomo de materia y llena todo nicho de espacio conecta a los cerebros humanos unos con otros.

¿Qué razones tienen las personas para creer que esta misma energía no conecta todo cerebro humano con la Inteligencia Infinita? No existen barreras de peaje entre la mente finita del ser humano y la Inteligencia Infinita. La comunicación no

cuesta nada sino paciencia, fe, persistencia, comprensión y un DESEO SINCERO de comunicarse. Además, la aproximación sólo puede realizarla un individuo por sí mismo. Las oraciones pagadas no tienen ninguna utilidad. La Inteligencia Infinita no negocia por el poder. O uno va directo o no logrará comunicarse.

Uno puede comprarse libros de oraciones y repetirlas hasta el día de su muerte, sin que tenga ninguna utilidad. Los pensamientos que deseas comunicar a la Inteligencia Infinita deben someterse a una transformación que sólo puede efectuarse mediante tu subconsciente. El método mediante el que uno puede comunicarse con la Inteligencia Infinita es muy parecido al de la comunicación de la vibración del sonido por radio. Si comprendes el principio funcional de la radio, sin duda sabes que el sonido no puede comunicarse a través del espacio hasta que ha "ascendido" o ha cambiado a una frecuencia de vibración que el oído humano no puede detectar.

La emisora de radio recoge el sonido de la voz humana y lo "mezcla" o modifica con un aumento de la vibración de millones de veces. Sólo de este modo puedes comunicar la vibración del sonido a través del espacio. Cuando ha tenido lugar esta trasformación, el espacio "recoge" la energía (que originalmente estaba en forma de vibraciones del sonido) y la transporta a las emisoras de radio, y éstas devuelven a esta energía su frecuencia de vibración original de modo que se reconoce como un sonido.

El subconsciente es el intermediario que traduce las oraciones en términos que la Inteligencia Infinita puede identificar, presenta el mensaje y devuelve la respuesta en forma de plan o idea definido que procure el objeto de la oración.

Si comprendes este principio, sabrás por qué las simples palabras leídas de un libro de oraciones no pueden, ni nunca podrán funcionar como agentes de la comunicación entre la mente del ser humano y la Inteligencia Infinita.

Antes de que la oración alcance la Inteligencia Infinita (esta es sólo una afirmación de mi teoría) es probable que trasforme su vibración de pensamiento original en términos de vibración espiritual. La fe es el único agente conocido que le puede dar a los pensamientos una naturaleza espiritual. La FE y el MIEDO no son buenos compañeros. Donde se encuentra uno el otro no puede existir.

Capítulo 13

El Cerebro: Una Estación Emisora y Receptora del Pensamiento

El Duodécimo Paso Hacia la Riqueza

Hace MÁS de veinte años trabajé conjuntamente con el difunto doctor Alexander Graham Bell y el doctor Elmer R. Gates, y observamos que todo cerebro de un ser humano es, a la vez, una estación emisora y receptora de la vibración del pensamiento.

A través del espacio, hasta cierto punto similar al que utiliza el principio de la emisora de una radio, todo cerebro humano es capaz de recoger vibraciones de pensamiento que otros cerebros están emitiendo.

En relación con la afirmación del párrafo anterior, te animo a que compares y consideres la descripción de la Imaginación Creativa, como se ha perfilado en el capítulo sobre la imaginación. La Imaginación Creativa es el equipo receptor del cerebro, que recibe pensamientos liberados por los cerebros de los demás. Es el agente de comunicación entre la consciencia o mente razonable de uno y las cuatro fuentes de las que puede recibir estímulos de pensamiento.

Cuando se estimula o "aumenta" a una frecuencia más elevada de vibración, la mente se vuelve más receptiva a la vibración del pensamiento que llega de fuentes externas por medio del espacio. Este "aumento" tiene lugar mediante las emociones positivas o las negativas. A través de ellas pueden incrementarse las vibraciones del pensamiento.

Las únicas vibraciones que recoge y transporta el espacio, de un cerebro a otro, son las que tienen una frecuencia extremadamente alta. El pensamiento es energía

que viaja con una frecuencia extremadamente alta de vibración. El pensamiento que se ha modificado o "aumentado" por cualquiera de las principales emociones vibra a una frecuencia mucho más elevada que el pensamiento común, y es esta clase de pensamiento el que pasa de un cerebro a otro, mediante la maquinaria de trasmisión del cerebro humano.

La emoción del sexo encabeza la lista de las emociones humanas en lo que se refiere a intensidad y fuerza motriz. El cerebro que ha sido estimulado con la emoción del sexo vibra a un ritmo mucho más rápido que cuando la emoción es inactiva o ausente.

El resultado de la trasmutación sexual es el incremento de la frecuencia de la vibración de los pensamientos hasta tal punto que la Imaginación Creativa se vuelve sumamente receptiva a las ideas que recoge del espacio.

Por otra parte, cuando el cerebro vibra a una frecuencia elevada, no sólo atrae pensamientos e ideas emitidas por otro cerebro, sino que también les da a los propios pensamientos ese "sentimiento" esencial para que el subconsciente los capte y actúe sobre ellos.

De este modo, verás que el principio de transmisión es el factor mediante el cual mezcla sentimientos o emociones con sus pensamientos y los trasfiere a su subconsciente.

La mente subconsciente es la "estación emisora" del cerebro por medio de la cual se difunden las vibraciones del pensamiento. La imaginación creativa es el "aparato receptor" que capta las vibraciones del pensamiento.

Junto con los factores más importantes del subconsciente y la facultad de la Imaginación Creativa, que constituyen los aparatos emisores y receptores de

nuestra maquinaria transmisora de la mente, consideremos ahora el principio de la autosugestión, que es el medio por el que podemos poner en funcionamiento nuestra estación "difusora".

En las instrucciones descritas en el capítulo sobre la autosugestión, se le informó detalladamente del método mediante el cual el DESEO puede convertirse en su equivalente monetario.

El funcionamiento de nuestra estación "trasmisora" de la mente es un procedimiento relativamente simple. Sólo tienes que tener en cuenta y aplicar tres principios cuando desees utilizar tu estación transmisora: EL SUBCONSCIENTE, la IMAGINACIÓN CREATIVA y la AUTOSUGESTIÓN. Ya se han descrito los estímulos con los que poner en funcionamiento estos tres principios; el procedimiento empieza con el DESEO.

LAS MAYORES FUERZAS SON "INTANGIBLES"

La Gran Depresión llevó al mundo al borde de la comprensión de las fuerzas que son intangibles e invisibles. A lo largo de las épocas, el ser humano ha sido demasiado dependiente de sus sentidos físicos y ha limitado su conocimiento a los objetos físicos que podía ver, tocar, pesar y medir.

Ahora estamos entrando a la etapa más maravillosa de todas; una etapa que nos enseñará algo sobre las fuerzas intangibles del mundo de nuestro alrededor. Quizás aprendamos, a medida que avanzamos en esta etapa, que el "otro yo" es más poderoso que el yo físico que vemos cuando nos miramos en un espejo.

Algunas veces las personas hablan a la ligera sobre lo intangible: las cosas que no podemos percibir mediante ninguno de nuestros cinco sentidos. Cuando las escuchemos, esto debería recordarnos que todos nosotros estamos controlados por fuerzas que son invisibles e intangibles.

La totalidad de la humanidad no tiene el poder de controlar ni lidiar con las fuerzas intangibles envueltas en las ondulantes olas de los océanos. El ser humano no tiene la capacidad de entender la fuerza intangible de la gravedad, que mantiene en suspensión esta pequeña Tierra en el espacio e impide que nos salgamos de ella, y mucho menos tiene el poder para controlar esta fuerza. El ser humano está completamente sometido a la fuerza intangible que conlleva una tormenta, y está igual de indefenso en presencia de la fuerza intangible de la electricidad; ¡ni siquiera sabe lo que es la electricidad, de dónde viene ni cuál es su propósito!

Aquí no termina de ningún modo la ignorancia del ser humano en relación con las cosas invisibles e intangibles. No comprende la fuerza intangible (y la inteligencia) que envuelve la tierra de este planeta, la fuerza que le proporciona cada bocado que ingiere, cada prenda de ropa que viste y cada dólar que lleva en el bolsillo.

LA SORPRENDENTE HISTORIA DEL CEREBRO

Por último, aunque no menos importante, el ser humano, con toda su ostentosa cultura y educación, entiende muy poco o nada sobre la fuerza intangible (la mayor de todas las intangibles) del pensamiento. Conoce muy poco del cerebro y su vasta red de maquinaria intrincada mediante la que se traduce el poder del pensamiento en su equivalente material, aunque ahora está entrando en una etapa que le abastecerá de conocimientos sobre el tema. Los científicos ya han empezado a desviar su atención al estudio de esta cosa maravillosa llamada cerebro y, mientras

todavía están en el jardín de infancia de sus estudios, han descubierto suficiente conocimiento para saber que la central del cerebro humano y el número de líneas que conectan unas neuronas con otras equivale a una unidad a la que le siguen 15 millones de ceros.

"La cifra es tan inmensa", dijo el doctor C. Judson Herrick, de la Universidad de Chicago, "que las cifras astronómicas que hablan de cientos de millones de años luz se vuelven insignificantes a su lado".

Se ha determinado que hay entre 10.000 millones y 14.000 millones de neuronas en la corteza cerebral, y sabemos que se disponen en patrones definidos. Estas colocaciones no son al azar, sino que están ordenadas. "Métodos de electrofisiología desarrollados recientemente han detectado la existencia de corrientes desde células muy precisas y también fibras con microelectrodos, que han amplificado con tubos de radio para registrar sus diferencias de potencial de una millonésima de voltio".

Resulta inconcebible que una red de maquinaria tan intrincada exista exclusivamente para mantener las funciones físicas correspondientes al crecimiento y mantenimiento del cuerpo. ¿No es probable que el mismo sistema que le da a miles de millones de neuronas el medio para comunicarse unas con otras, también proporcione el medio de comunicación con otras fuerzas intangibles?

Cuando terminé de escribir este libro, justo antes de enviar el manuscrito al editor, apareció en el New York Times un artículo que mostraba que al fin una gran universidad y un investigador inteligente del campo de los fenómenos mentales había llevado a cabo una investigación organizada que había permitido llegar a las conclusiones descritas en éste y el siguiente capítulo. La editorial analizó

brevemente el trabajo realizado por el doctor Rhine y su equipo de la Universidad de Duke: "¿Qué es la Telepatía**?**"

Hace un mes citamos en estas páginas algunos de los notables resultados del Profesor Rhine y su equipo de la Universidad de Duke, con respecto a más de cien mil pruebas para determinar la existencia de la "telepatía" y la "clarividencia". Estos resultados se resumieron en los dos primeros artículos de la revista Harper's. En el segundo de ellos, que se ha publicado recientemente, el autor, E. H. Wright, trata de resumir lo que se ha descubierto, o lo que parece razonable inferir, respecto a la naturaleza precisa de estas formas "extrasensoriales" de percepción.

A raíz de los experimentos de Rhine, ahora algunos científicos creen que la existencia de la telepatía y la clarividencia es sumamente probable. A varios perceptores se les pidió que nombraran tantas cartas como pudieran de una baraja especial sin mirarlas y sin tener ningún otro acceso sensorial a ellas. Se descubrió que un buen número de hombres y mujeres podían nombrar correctamente tantas cartas que "no había una sola posibilidad, entre un millón de millones, de que hubieran acertado por suerte o por casualidad".

¿Pero cómo lo hicieron? Estos poderes, si asumimos que existen, no parecen ser sensoriales. No se conoce ningún órgano responsable de ellos. Los experimentos funcionaron igual de bien tanto en la misma sala como a distancias de varios centenares de kilómetros. En opinión del señor Wright, estos hechos también eliminan la posibilidad de explicar la telepatía o la clarividencia por medio de cualquier teoría física sobre radiación. Todos los tipos conocidos de energía radiante disminuyen de forma inversamente proporcional al cuadrado de la distancia recorrida. Eso no ocurre con la telepatía ni con la clarividencia, porque

varían en función de causas físicas, del mismo modo que nuestros otros poderes mentales.

Contrariamente a la opinión más extendida, no mejoran cuando el perceptor está dormido o medio dormido, sino en la situación opuesta, cuando está más despierto y alerta. Rhine descubrió que los narcóticos disminuyen invariablemente el número de aciertos del perceptor, mientras que los estimulantes siempre lo aumentan. Parece ser que el perceptor más fiable no puede lograr una buena puntuación a menos que intente hacerlo lo mejor que pueda.

Una conclusión a la que Wright llega con bastante fiabilidad es que la telepatía y la clarividencia son un mismo y único don. Eso es, la facultad que "ve" una carta que está boca abajo sobre la mesa parece ser exactamente la misma que "lee" un pensamiento que reside únicamente en otra mente. Hay varias razones para creerlo así. Hasta el momento, por ejemplo, ambos dones se han encontrado en todas las personas que gozaban de uno de ellos. En cada caso, los dos han sido casi del mismo vigor. Las pantallas, las paredes y las distancias no tienen ningún efecto sobre ambas. A raíz de esta conclusión, Wright se anticipa a expresar lo que cree que no es más que una mera "corazonada": que otras experiencias extrasensoriales, sueños proféticos, premoniciones de desastres y similares también pueden ser parte de la misma facultad. A ti no se te pide que aceptes ninguna de estas conclusiones a menos que lo encuentres necesario, pero la evidencia que ha recopilado Rhine no deja de ser impresionante.

En vista de la declaración del doctor Rhine con respecto a las condiciones bajo las que la mente responde a lo que llama "modos extrasensoriales de percepción", ahora siento el privilegio de agregar a su testimonio que mis socios y yo descubrimos lo que creemos que son las condiciones ideales bajo las cuales la mente puede estimularse de tal manera que el sexto sentido, que se describirá en el próximo capítulo, puede hacerse funcionar de manera práctica.

Las condiciones a las que me refiero consisten en una estrecha alianza entre dos miembros de mi equipo y yo. Con experimentación y práctica, hemos descubierto cómo estimular nuestras mentes (aplicando el principio utilizado en relación con los "Consejeros Invisibles" descritos en el siguiente capítulo) de modo que podemos, mediante un proceso de unión de nuestras tres mentes, encontrar la solución a una gran variedad de problemas personales de nuestros clientes.

El procedimiento es muy simple. Nos sentamos ante una mesa de conferencias, exponemos claramente la naturaleza del problema que tenemos que considerar y luego empezamos a debatirlo.
Cada uno contribuye con cualquier idea que se le ocurra. La peculiaridad de este método de estimulación mental es que pone a cada participante en comunicación con fuentes desconocidas de conocimiento que, sin duda, no pertenecen a la propia experiencia.

Si comprendes el principio descrito en el capítulo sobre el Equipo Maestro, entonces reconoces, sin lugar a dudas, que el procedimiento de la mesa redonda aquí descrito es una aplicación práctica del Equipo Maestro. Este método de estimulación mental, mediante un debate armonioso sobre temas definidos entre tres personas, ilustra el uso más simple y práctico del Equipo Maestro.

Cualquier estudiante de esta filosofía que adopte y siga un plan similar, podrá llegar a poseer la famosa fórmula de Carnegie descrita brevemente en la introducción. Si ahora no significa nada para ti, debes marcar esta página y leerla de nuevo cuando hayas terminado el último capítulo.

"La depresión" trajo consigo varias ventajas ocultas. Redujo al mundo entero a un nuevo punto de partida que proporcionó a todos una nueva oportunidad.

Capítulo 14

El Sexto Sentido: La Puerta del Templo de la Sabiduría

El Decimotercer Paso Hacia la Riqueza

EL "decimotercer" principio se conoce como SEXTO SENTIDO, mediante el que la Inteligencia Infinita puede comunicarse voluntariamente sin ningún esfuerzo ni demanda del individuo.

Este principio es la cúspide de esta filosofía. SÓLO se puede asimilar, comprender y aplicar si primero se dominan los otros doce principios.

EL SEXTO SENTIDO es esa parte del subconsciente a la que me he referido con el nombre de Inteligencia Creativa. También me he referido a él como "aparato receptor" mediante el cual las ideas, los planes y los pensamientos vienen a la mente. Los "destellos" a veces se denominan "corazonadas" o "inspiraciones".

¡El sexto sentido es difícil de describir! No es posible describírselo a una persona que no haya dominado los demás principios de esta filosofía, porque no dispone del conocimiento ni de la experiencia con los cuales compararlo. La comprensión del sexto sentido sólo tiene lugar mediante la meditación y el desarrollo mental desde dentro. El sexto sentido probablemente sea el medio de contacto entre la mente finita del ser humano y la Inteligencia Infinita, y por este motivo, es una mezcla de lo mental y lo espiritual. Se cree que es el punto en el que la mente del ser humano contacta con la Mente Universal.

Cuando domines los principios descritos en este libro, estarás preparado para aceptar una afirmación que, de lo contrario, podría parecerte poco creíble:

Con ayuda del sexto sentido, se te advertirá con antelación de los peligros inminentes, para que puedas evitarlos y se te notificarán las oportunidades para que las aproveches.

Acudirá en tu ayuda y a tu petición, con el desarrollo del sexto sentido, un "ángel guardián" que en todo momento te abrirá las puertas al Templo de la Sabiduría.

Aunque esta afirmación sea verdadera, nunca lo sabrás si no sigues las instrucciones descritas en las páginas de este libro o algún método similar.
Personalmente no soy un creyente ni un defensor de los "milagros", pues tengo el suficiente conocimiento sobre la Naturaleza para comprender que ésta nunca se desvía de sus leyes establecidas.

Algunas de sus leyes son tan incomprensibles que provocan lo que nos parecen "milagros". El sexto sentido es lo más cercano a un milagro que he experimentado y lo parece así sólo porque no entiendo el método de funcionamiento de este principio.

Eso es todo lo que sé; que hay un poder, Primera Causa o Inteligencia que impregna cada átomo de materia y abarca todas las unidades de energía perceptibles para el ser humano, y que esta Inteligencia Infinita convierte las bellotas en robles, hace que el agua descienda de una montaña en respuesta a la ley de la gravedad, que la noche siga al día y el invierno al verano, y que todo mantenga su lugar y relación adecuada con el otro. Esta Inteligencia puede, mediante los principios de esta filosofía, impulsarse a ayudar en la trasmutación de los DESEOS en formas concretas o materiales. Sé todo esto porque he experimentado con ello y he VIVIDO LA EXPERIENCIA.

Los capítulos anteriores te han llevado paso a paso hasta éste, el último principio. Si has logrado el dominio de cada uno de los principios precedentes, ahora estás preparado para aceptar, sin escepticismo, las fabulosas afirmaciones que se hallan aquí. Si no has dominado los otros principios, deberás hacerlo para poder determinar, definitivamente, si las afirmaciones de este capítulo son realidad o ficción.

Mientras vivía la época de la "idolatría", me encontré a mí mismo intentando imitar a los que más admiraba. Además, descubrí que la FE, con la que trataba de imitar a mis ídolos, me dio más capacidad para hacerlo con bastante éxito.

Nunca me he deshecho por completo del hábito de idolatrar, a pesar de que he superado la edad en que habitualmente suele hacerse. Mi experiencia me ha enseñado que para ser verdaderamente importante lo mejor que se puede hacer es emular a las personas importantes, sintiendo y actuando lo más parecido posible a como ellas lo hacen.

Mucho antes de que hubiera escrito una sola línea de una publicación o hubiese tratado de dar una charla en público, tenía la costumbre de reconfigurar mi propio carácter tratando de imitar a los nueve hombres cuyas vidas y obras habían sido las más impresionantes para mí. Estos nueve hombres eran Emerson, Paine, Edison, Darwin, Lincoln, Burbank, Napoleón, Ford y Carnegie.

Cada noche, durante un período de muchos años, sostenía una reunión con este grupo al que llamaba "Consejeros Invisibles".

El procedimiento era el siguiente: justo antes de acostarme por la noche, cerraba los ojos y veía, en mi imaginación, a este grupo de hombres sentado conmigo alrededor de mi mesa del consejo. Aquí no sólo tenía una oportunidad de sentarme

entre aquellos que consideraba importantes, sino que realmente dominaba el grupo, haciendo las funciones de presidente.

Tenía un PROPÓSITO MUY DEFINIDO al complacer mi imaginación con estas reuniones nocturnas. Mi objetivo era reconstruir mi propio carácter para poder representar una combinación de los caracteres de mis consejeros imaginarios. Como sabía desde pequeño, que tenía que superar la desventaja de haber nacido en un entorno de ignorancia y superstición, me asigné deliberadamente la tarea de renacer por mi propia voluntad a través del método aquí descrito.

LA CONSTRUCCIÓN DEL CARÁCTER MEDIANTE LA AUTOSUGESTIÓN

Dado que era un estudiante fervoroso de psicología sabía, por supuesto, que todas las personas llegan a ser lo que son por sus PENSAMIENTOS Y DESEOS DOMINANTES. Sabías que todo deseo profundamente arraigado tenía el efecto de hacer que uno buscara una expresión externa para poder convertir este deseo en realidad. Sabía que la autosugestión es un poderoso factor en la construcción del carácter y que es, de hecho, el único principio con el que se construye el carácter.

Con este conocimiento de los principios del funcionamiento de la mente, estaba medianamente bien equipado con las herramientas necesarias para reconstruir mi persona. En mis reuniones imaginarias llamaba a mis miembros del gabinete para que me trasmitieran el conocimiento que deseaba adquirir, dirigiéndome a cada miembro con palabras audibles del siguiente modo:

"Señor Emerson, deseo adquirir de usted su maravillosa comprensión de la naturaleza que distinguió su vida. Le pido que deje una huella en mi subconsciente de cualquiera de las cualidades que poseía y que le permitieron comprender y adaptarse a las leyes de la naturaleza. Le pido que me ayude a alcanzar y aprovechar cualquier fuente de conocimiento que esté disponible para este fin".

"Señor Burbank, le pido que me trasmita el conocimiento que le permitió tener una armonía con las leyes de la naturaleza que hacía que los cactus perdieran sus espinas y se convirtieran en un alimento comestible".

"Deme acceso al conocimiento que le permitió hacer crecer dos hojas de hierba donde antes sólo había una, y le ayudó a combinar los colores de las flores con más esplendor y armonía, pues usted, sólo usted, ha dorado exitosamente el lirio".

"Napoleón, deseo adquirir de usted, mediante imitación, la maravillosa capacidad que poseía para inspirar a los hombres y hacer que despertara en ellos un espíritu de acción más destacado y resuelto. También deseo adquirir el espíritu de FE duradera que le permitió convertir las derrotas en victorias y superar obstáculos asombrosos. ¡Un saludo, Emperador del Destino, Rey de la Oportunidad, Hombre del Destino!"

"Señor Paine, ¡deseo adquirir de usted la libertad de pensamiento, el coraje y la claridad para expresar convicciones que tanto le distinguían!"

"Señor Darwin, deseo adquirir de usted su maravillosa paciencia y capacidad de estudio de las causas y los efectos, sin sesgos ni prejuicios, que tanto ejemplificó en el campo de las ciencias naturales".

"Señor Lincoln, deseo incorporar a mi propio carácter su agudo sentido de la justicia, su espíritu incansable de paciencia, su sentido del humor, su comprensión del ser humano y la tolerancia, que fueron sus características distintivas".

"Señor Carnegie, ya estoy en deuda con usted por la elección de mi carrera profesional, que me ha traído mucha felicidad y paz mental. Deseo adquirir una comprensión meticulosa de los principios del esfuerzo organizado que usó con tanta eficacia en la construcción de una gran empresa industrial".

"Señor Ford, de entre los hombres que me han proporcionado gran parte del material esencial para mi trabajo, usted ha estado entre los más útiles. Deseo adquirir su actitud perseverante, su determinación, su equilibrio y su confianza en sí mismo, que le permitieron vencer la pobreza y organizar, unificar y simplificar el esfuerzo humano, para así poder ayudar a los demás a seguir sus pasos".

"Señor Edison, le he tenido sentado cerca de mí, a mi derecha, en la cooperación que me brindó durante mi investigación sobre las causas del éxito y el fracaso. Deseo adquirir de usted el maravilloso espíritu de FE con el que ha descubierto tantos secretos de la naturaleza, el espíritu de trabajo persistente con el que tantas veces ha vencido las derrotas".

Mi método de dirigirme a los miembros de mi gabinete imaginario variaba según los rasgos de carácter que más me interesaba adquirir en el momento. Estudié el historial de sus vidas con esmero y cuidado.

Después de varios meses de seguir este procedimiento, me sorprendí al descubrir que estas figuras imaginarias se volvieron reales de forma aparente.
Cada uno de estos nueve hombres desarrolló características individuales que me asombraron. Por ejemplo, Lincoln desarrolló el hábito de llegar siempre tarde para

luego entrar de forma solemne. Cuando llegaba, caminaba muy lentamente con las manos agarradas por detrás y de vez en cuando, se detenía al pasar y, momentáneamente, dejaba descansar su mano sobre mi hombro. Siempre tenía una expresión de seriedad en el rostro y rara vez lo vi sonreír. Las preocupaciones de una nación destrozada le hacían parecer solemne.

Éste no era el caso de los demás. Burbank y Paine con frecuencia se permitían participar en conversaciones ingeniosas que a veces parecían sorprender a los demás miembros del gabinete. Una noche, Paine me pidió que preparara una conferencia sobre "La Edad de la Razón" para pronunciarla en el púlpito de una iglesia a la que anteriormente asistía. Muchos de los hombres que había alrededor de la mesa se rieron efusivamente ante tal sugerencia. ¡Pero no Napoleón! Puso cara de seriedad y gruñó tan audiblemente que todos se giraron y le miraron asombrados. Para él la Iglesia no era más que un títere del Estado que no debía reformarse, sino utilizarse para instigar a las personas a la acción en masa.

En una ocasión Burbank llegó tarde. Cuando apareció, estaba entusiasmado y explicó que su demora se debía a que estaba realizando un experimento con el que esperaba ser capaz de cultivar manzanas en cualquier tipo de árbol. Paine le advirtió que había sido precisamente una manzana la causante de todos los problemas entre hombres y mujeres. Darwin se burló de Paine al decirle que debía tener cuidado con las serpientes pequeñas cuando fuera al bosque a buscar manzanas porque tenían la costumbre de convertirse en serpientes grandes. Emerson observó: "Si no hay serpientes, no hay manzanas", y Napoleón comentó: "¡Si no hay manzanas, no hay Estado!".

Lincoln desarrolló el hábito de ser siempre el último en abandonar la mesa después de cada reunión. En una ocasión, se inclinó en un extremo de la mesa con los

brazos cruzados y permaneció en esa posición durante muchos minutos. No traté de molestarlo. Al final, levantó el rostro lentamente, se puso de pie, se acercó a la puerta y luego regresó, apoyó su mano en mi hombro y me dijo: "Hijo mío, vas a necesitar mucho coraje si estás resuelto a llevar a cabo tu propósito en la vida. Pero recuerda, cuando las dificultades te alcancen, que las personas ordinarias tienen sentido común. La adversidad lo desarrollará".

Una tarde Edison llegó antes que los demás. Entró y se sentó a mi izquierda, donde solía sentarse Emerson, y me dijo: Estás destinado a presenciar el descubrimiento del secreto de la vida. Cuando llegue el momento observarás que la vida consiste en grandes enjambres de energía o entidades tan inteligentes como los seres humanos creen que son. Estas unidades de vida se unen como las colmenas de las abejas y permanecen juntas hasta que se desintegran a causa de una falta de armonía.

Estas unidades tienen divergencias de opinión, al igual que los seres humanos, y muchas veces luchan entre ellas. Estas reuniones que estás dirigiendo van a resultarte muy útiles. Traerán a tu rescate algunas de las mismas unidades de vida que ayudaron a los miembros de tu gabinete durante sus vidas. Estas unidades SON ETERNAS. ¡NUNCA MUEREN! Tus propios pensamientos y DESEOS funcionan como el imán que las atrae del gran océano de vida que hay allí fuera. Sólo atraes a las unidades amables; las únicas que armonizan con la naturaleza de tus DESEOS.

Los demás miembros del gabinete empezaron a entrar en la sala. Edison se levantó y se fue poco a poco a su propio asiento. Edison todavía vivía cuando esto ocurrió. Me impresionó tanto que fui a verlo y le expliqué esta experiencia. Sonrió de oreja a oreja y dijo: "Tu sueño era más real de lo que imaginas". No agregó ninguna explicación a esta declaración.

Estas reuniones adquirieron un tono tan realista que empecé a temer sus consecuencias, de modo que las interrumpí durante varios meses. Las experiencias eran tan misteriosas que temía que si continuaba así perdería de vista el hecho de que las reuniones eran solamente experiencias de mi imaginación.

Una noche, alrededor de seis meses después de haber interrumpido la práctica, estaba despierto, o pensaba que lo estaba, cuando vi a Lincoln a mi lado en la cama. Me dijo:

"El mundo pronto necesitará tus servicios. Está a punto de experimentar un período de caos que hará que los hombres y las mujeres pierdan la fe y se vuelvan presas del pánico. Continúa con tu trabajo y termina tu filosofía. Ésta es tu misión en la vida. Si la descuidas, por cualquier motivo, regresarás a un estado primitivo y te verás forzado a volver por los ciclos a través de los que has pasado durante miles de años".

Al día siguiente fui incapaz de saber si lo había soñado o realmente había estado despierto y nunca he logrado saberlo. Pero sé que el sueño, si es que fue un sueño, fue tan vívido en mi mente que reanudé mis reuniones la siguiente noche.

En aquella ocasión, los miembros de mi gabinete entraron en la sala juntos y se sentaron en sus lugares habituales en la mesa del consejo, mientras Lincoln sostenía un vaso y decía: "Caballeros, hagamos un brindis por un amigo que ha vuelto al redil."

Después empecé a agregar miembros a mi gabinete, que hasta ahora lo componen más de cincuenta personas, entre ellos Jesucristo, San Pablo, Galileo, Copérnico, Aristóteles, Platón, Sócrates, Homero, Voltaire, Bruno, Spinoza, Drummond,

Kant, Schopenhauer, Newton, Confucio, Elbert Hubbart, Brann, Ingersol, Wilson y William James.

Es la primera vez que he tenido el valor de mencionar esto. Hasta ahora, he permanecido en silencio sobre el tema porque sabía, por mi propia actitud respecto a estos asuntos, que nadie me comprendería al describir mi inusual experiencia. Ahora me he atrevido a reducir mi experiencia a una página impresa porque estoy menos preocupado por el qué "dirán los demás" de lo que estaba hace unos años. Una de las bendiciones de la madurez es que algunas veces le proporciona a uno mucho más coraje para ser veraz, al margen de lo que puedan pensar o decir aquellos que no lo comprenden.

Para que no se me malinterprete, deseo expresar firmemente que todavía considero mis reuniones con el gabinete producto de la imaginación, pero me siento con la facultad de mencionar que, aunque los miembros sean meramente ficticios y las reuniones sólo existan en mi imaginación, me han llevado a rutas gloriosas de aventura, han reavivado una apreciación de verdadera grandeza, han fomentado el empeño creativo y han estimulado la expresión del pensamiento honesto.

En alguna parte de la estructura celular del cerebro hay un órgano que recibe vibraciones del pensamiento comúnmente llamadas "corazonadas". Hasta ahora, la ciencia no ha descubierto dónde se localiza este órgano del sexto sentido, pero eso no es lo importante. El hecho es que los seres humanos reciben un conocimiento preciso mediante fuentes distintas a los sentidos físicos. Este conocimiento, generalmente se recibe cuando la mente se halla bajo la influencia de una estimulación extraordinaria. Cualquier emergencia que despierte las emociones y haga que el corazón lata más rápido de lo normal pone el sexto sentido en acción. Cualquiera que haya estado a punto de tener un accidente mientras

conducía sabe que en estas ocasiones el sexto sentido normalmente acude en su rescate y le ayuda a evitarlo en fracciones de segundo.

He querido mencionar estos hechos antes de afirmar que durante mis reuniones con los "Consejeros Invisibles", mi mente está más receptiva a ideas, pensamientos y conocimiento que llegan a mí por medio del sexto sentido. Puedo decir verdaderamente que se lo debo todo a los "Consejeros Invisibles" por las ideas, hechos o conocimiento que he recibido a través de la "inspiración".
En algunas ocasiones, cuando me he tenido que enfrentar a emergencias, algunas de ellas tan graves que mi vida corría peligro, algo me ha guiado milagrosamente por estas dificultades mediante la influencia de mis "Consejeros Invisibles".

Mi propósito original de llevar a cabo las reuniones del consejo con seres imaginarios era únicamente impresionar a mi subconsciente a través del principio de autosugestión, con ciertas características que deseaba adquirir. En los últimos años mi experimentación ha tomado un rumbo completamente distinto.

Ahora acudo a mis consejeros imaginarios con cualquier problema difícil que me confronte con mis clientes. Los resultados normalmente son sorprendentes, a pesar de que no dependo sólo de este tipo de consejo.

Tú, por supuesto, has reconocido que este capítulo trata de un tema con el que la mayoría de la gente no está familiarizada. El sexto sentido es un tema de gran interés y que puede dar muchos beneficios a la persona cuyo objetivo sea acumular vastas riquezas, pero puede que no llame la atención de aquellos con deseos más modestos.

Sin duda Henry Ford comprendió y utilizó el sexto sentido. Sus vastas operaciones comerciales y financieras hicieron que fuera necesario que comprendiera y utilizara

este principio. Thomas A. Edison comprendió y utilizó el sexto sentido en relación con el desarrollo de inventos, especialmente de los que suponían patentes básicas con las que no había tenido ninguna experiencia ni había adquirido el conocimiento que pudiera guiarle, como fue el caso de su trabajo con el fonógrafo y las películas. Casi todos los grandes líderes, como Napoleón, Bismark, Juana de Arco, Jesucristo, Buda, Confucio y Mahoma comprendieron y probablemente utilizaron el sexto sentido de forma casi ininterrumpida. La mayor parte de su grandeza consistía en su conocimiento de este principio.

El sexto sentido no es algo que uno pueda ponerse y quitarse a voluntad. La habilidad para utilizar este gran poder surge lentamente, por medio de la aplicación de los demás principios esbozados en este libro. Rara vez un individuo adquiere un conocimiento práctico del sexto sentido antes de los cuarenta. Con mucha frecuencia el conocimiento no está a su alcance hasta pasados los cincuenta, por el hecho de que las fuerzas espirituales, con las que el sexto sentido está tan estrechamente relacionado, no maduran ni se vuelven funcionales excepto con años de meditación, exámenes de conciencia y pensamiento serio.

Quienquiera que tú seas y sea cual sea tu propósito al leer este libro, podrás beneficiarte de él sin necesidad de comprender el principio descrito en este capítulo, especialmente si tu principal propósito es acumular dinero o bienes materiales.

El capítulo sobre el sexto sentido se ha incluido porque el libro se ideó para presentar una completa filosofía por la cual los individuos pueden orientarse infaliblemente para lograr cualquier cosa que le pidan a la vida. El punto inicial de todo logro es el DESEO. El punto final es el tipo de CONOCIMIENTO que lleva a uno a la comprensión: comprensión de sí mismo, comprensión de los demás,

comprensión de las leyes de la Naturaleza, reconocimiento y comprensión de la FELICIDAD.

Esta clase de conocimiento alcanza su plenitud sólo cuando uno se familiariza con él y utiliza el principio del sexto sentido, de ahí que tuviera que incluirse este principio como parte de esta filosofía para el beneficio de los que exijan más que dinero.

Después de haber leído el capítulo, debes de haber notado que mientras lo leías has ascendido a un nivel superior de estimulación mental. ¡Estupendo! Si vuelves a leerlo dentro de un mes observarás que tu mente se elevará a un nivel todavía más alto de estimulación. Te aconsejo que repitas esta experiencia de vez en cuando, sin darle importancia a lo mucho o a lo poco que aprendas en el momento, y finalmente te encontrarás a ti mismo en posesión del poder que te permitirá quitarte de encima el desánimo, dominar el miedo, superar la postergación y echar mano libremente de tu imaginación. Entonces habrás sentido el toque de ese "algo" desconocido que ha sido el espíritu transitorio de todo gran líder pensador, artista, músico, escritor, estadista. En ese momento estarás en posición de transmutar tus DESEOS en su equivalente físico o financiero y lo harás con la misma facilidad con la que antes se tumbaba y desistía al primer signo de derrota.

¡LA FE VS. EL MIEDO!

Los capítulos anteriores han descrito cómo desarrollar la FE, a través de la autosugestión, el deseo y el subconsciente. El siguiente capítulo presenta instrucciones detalladas para dominar el MIEDO.

Aquí hallarás una completa descripción de los seis temores que son la causa de todo desaliento, timidez, demora, indiferencia, indecisión y falta de ambición, de confianza en uno mismo, de iniciativa, de autocontrol y de entusiasmo.

Es aconsejable que uno se analice a sí mismo detenidamente a medida que estudie estos seis enemigos, porque estos tal vez sólo existan en tu subconsciente, donde su presencia es difícil de detectar.

Debes recordar, mientras analices los "Seis Fantasmas del Miedo", que únicamente son fantasmas porque sólo existen en la propia mente.
También debes recordar que los fantasmas -creaciones de la incontrolable imaginación- han causado la mayor parte del daño que las personas se han hecho a sí mismas, por lo tanto, los fantasmas pueden ser igual de peligrosos que si vivieran y caminaran sobre la tierra en cuerpos físicos.

El Fantasma del Miedo a la Pobreza, que atrapó las mentes de millones de personas en 1929, era tan real que causó la peor depresión financiera que jamás ha conocido Estados Unidos. Además, este fantasma en particular todavía nos sigue atemorizando a algunos de nosotros.

Epilogo

CÓMO BURLAR A LOS SEIS FANTASMAS DEL MIEDO

Haz un inventario de ti mismo a medida que leas este último capítulo y descubre cuántos de estos "Fantasmas" se interponen en tu camino. ANTES de que uno pueda usar con éxito cualquier parte de esta filosofía, tu mente debe estar preparada para recibirla. La preparación no es difícil. Empieza con el estudio, el análisis y la comprensión de tres enemigos que deben eliminarse, y que son los siguientes: la INDECISIÓN, la DUDA y el MIEDO.

El sexto sentido nunca funcionará mientras permanezcan en tu mente estos tres enemigos o alguno de ellos. Los integrantes de este malvado trío están íntimamente relacionados; donde se encuentre uno, los otros dos estarán muy cerca.

¡La INDECISIÓN es el retoño del MIEDO! Es conveniente que lo recuerdes a medida que leas. ¡La indecisión se cristaliza en DUDA y juntas se combinan para convertirse en MIEDO! El proceso de "combinación" normalmente es lento y es una de las razones que explican por qué estos tres enemigos son tan peligrosos. Germinan y crecen sin que pueda observarse su presencia.

El resto del capítulo describe un fin que debe alcanzarse para que la filosofía, en general, pueda ponerse en práctica. También analiza una condición que ha reducido a la pobreza a un vasto número de gente y expone una verdad que deben comprender todos los que deseen acumular riquezas, tanto si es en términos de dinero como de su estado mental, mucho más valioso que el dinero. El objetivo de este capítulo es centrar la atención en las causas y la curación de los seis temores básicos. Antes de poder dominar al enemigo debemos saber su nombre, sus

hábitos y su domicilio. A medida que leas, debes analizarte detenidamente y determinar si alguno de los seis temores se ha unido a ti.

No te dejes engañar por los hábitos de estos sutiles enemigos. Algunas veces permanecen escondidos en el subconsciente, donde son difíciles de localizar y todavía más difíciles de eliminar.

LOS SEIS TEMORES BÁSICOS

Existen seis temores básicos que, en conjunto, todos los seres humanos sufren en alguna que otra ocasión. Toda persona que no sufra los seis a la vez puede considerarse afortunada. Citados en función de la frecuencia con que suelen aparecer, son:

Temor a la POBREZA

Temor a las CRÍTICAS

Temor a la MALA SALUD

Temor a la PÉRDIDA DEL AMOR DE ALGUIEN

Temor a ENVEJECER

Temor a la MUERTE

Todos los demás temores son de menor importancia y pueden agruparse en alguno de estos seis.

El predominio de estos miedos, que son una maldición para el mundo, funciona por ciclos. Durante casi seis años, mientras tenía lugar la depresión estadounidense, nos debatimos con el ciclo del TEMOR A LA POBREZA. Durante la Primera Guerra Mundial estuvimos en el ciclo del TEMOR A LA MUERTE. Justo después de la guerra pasamos por el ciclo del TEMOR A LA MALA SALUD como quedó evidenciado por las epidemias de enfermedades que se expandieron por todo el mundo.

Los temores no son más que estados mentales. El estado mental de uno está sujeto al control y la dirección. Los médicos, como todos saben, están menos sujetos a las enfermedades que el gran público, por el hecho de que los médicos NO TEMEN A LAS ENFERMEDADES. Los médicos, sin miedo ni dudas, se han dado a conocer por contactar cada día físicamente con cientos de personas que sufrían de enfermedades tan contagiosas como la varicela y no haberse contagiado. Su inmunidad contra la enfermedad consistía, en gran medida, si no exclusivamente, en su absoluta falta de MIEDO.

El ser humano no puede crear nada que primero no conciba en forma de impulso del pensamiento. A esta afirmación le sigue otra de mayor importancia: LOS IMPULSOS DEL PENSAMIENTO DEL SER HUMANO EMPIEZAN INMEDIATAMENTE A CONVERTIRSE EN SU EQUIVALENTE FÍSICO, SEAN ESTOS PENSAMIENTOS VOLUNTARIOS O INVOLUNTARIOS. Los impulsos del pensamiento que se recogen del universo por mera casualidad (pensamientos que han emitido otras mentes) pueden determinar el propio destino económico, empresarial, profesional o social con la misma exactitud que los impulsos del pensamiento que uno crea intencional y deliberadamente.

Aquí exponemos los fundamentos para presentar un hecho de gran importancia para la persona que no entiende por qué algunas personas parecen ser "afortunadas" mientras que otras con igual o mayor capacidad, educación, experiencia y capacidad intelectual parecen estar destinadas a pasearse con la desgracia. Esto puede explicarse por el hecho de que todo ser humano tiene la capacidad de controlar completamente su propia mente, y con este control, obviamente, toda persona puede abrir su mente a los vagos impulsos del pensamiento que emiten otros cerebros o cerrar la puerta herméticamente y admitir sólo los impulsos que elija.

La naturaleza ha investido al ser humano con el control absoluto de una sola cosa, que es el PENSAMIENTO. Esto, relacionado con el hecho de que todo lo que crea el ser humano empieza en forma de pensamiento, te acerca al principio mediante el cual puedes dominar el MIEDO.

Si es cierto que TODO PENSAMIENTO TIENDE A VESTIRSE CON SU EQUIVALENTE FÍSICO (y es verdad más allá de todas las dudas), es igualmente cierto que los impulsos del pensamiento de miedo y pobreza no pueden traducirse en términos de coraje y ganancias económicas.

Los estadounidenses empezaron a pensar en la pobreza después de la quiebra de Wall Street en 1929. Poco a poco, este pensamiento en masa se cristalizó en su equivalente físico que se dio a conocer con el nombre de "depresión". Esto tenía que ocurrir, pues está en conformidad con las leyes de la naturaleza.

EL TEMOR A LA POBREZA

¡No puede haber compromiso entre la POBREZA y la RIQUEZA! Los caminos que llevan a la pobreza y a la riqueza tienen direcciones opuestas. Si uno desea

riquezas, debe negarse a aceptar toda circunstancia que lleve a la pobreza. (La palabra "riqueza" se utiliza aquí en su sentido más amplio, referente al área económica, espiritual, mental y material). El punto inicial del camino que lleva a las riquezas es el DESEO. En el primer capítulo recibiste todas las instrucciones para hacer un uso adecuado del DESEO. En este capítulo, sobre los TEMORES, dispones de unas instrucciones completas para la preparación de tu mente para hacer un uso práctico del DESEO.

Éste e s el lugar para que te propongas un desafío que determinará definitivamente cuánto has absorbido de esta filosofía. Aquí es donde puedes convertir la profecía y la predicción, exactamente, en lo que el futuro está reservando para ti. Si después de leer este capítulo estás dispuesto a aceptar la pobreza, también deberás decidirte a recibir la pobreza. Es una decisión que no puedes evitar.

Si exiges riquezas, debes determinar en qué forma y qué cantidad necesitarás para estar satisfecho. Conoce el camino que lleva a las riquezas. Se te ha dado un mapa que, si lo sigues, lo mantendrás en el camino. Si no empiezas o te detienes antes de llegar, no podrás culpar a nadie más que a TÍ MISMO. Es responsabilidad tuya. Ninguna excusa te salvará de aceptar tu responsabilidad si fracasas o te niegas a pedirle riquezas a la vida, porque la aceptación sólo necesita una cosa, casualmente lo único que puedes controlar, que es el ESTADO MENTAL. Un estado mental es algo que uno asume. No puede comprarse, debe crearse.

¡El temor a la pobreza es un estado mental, nada más! Pero es suficiente para destruir las posibilidades de éxito en cualquier empresa, una verdad que se hizo dolorosamente evidente durante la depresión.

Este temor paraliza la facultad de razonamiento, destruye la facultad de la imaginación, extermina la confianza en uno mismo, debilita el entusiasmo, desalienta la iniciativa, lleva a la incertidumbre, fomenta la demora, se lleva el entusiasmo y hace que el autocontrol resulte imposible. Se lleva el encanto de la personalidad, destruye la posibilidad de pensar adecuadamente, distrae la concentración de los esfuerzos, domina la persistencia, convierte en nada la fuerza de voluntad, destruye la ambición, opaca la memoria e invita al fracaso de cualquier forma posible; termina con el amor y con las emociones más bondadosas, desalienta la amistad e invita al desastre de todo tipo, conduce al desvelo, el sufrimiento y la infelicidad. Y todo esto a pesar de que vivimos en un mundo con sobreabundancia de todo lo que el corazón podría desear, con nada que se interponga entre nosotros y nuestros deseos, excepto la falta de un propósito definido.

El miedo a la pobreza es, sin duda, el más destructivo de todos los miedos. Encabeza la lista porque es el más difícil de vencer. Se necesita un valor considerable para exponer la verdad sobre el origen de este miedo, y aún más para aceptarlo. El miedo a la pobreza surgió de la tendencia INNATA DEL SER HUMANO DE CAZAR ECONÓMICAMENTE AL PRÓJIMO. Casi todos los animales están motivados por instinto, pero su capacidad de "pensar" es limitada. Por consiguiente, devoran a los demás físicamente. El ser humano, con su sensación superior de intuición, con la capacidad de pensar y razonar, no se come el cuerpo de su prójimo, porque logra más satisfacción al "comérselo" ECONÓMICAMENTE. El ser humano es tan avaricioso que todas las leyes que existen se han promulgado para salvaguardarlo de sus semejantes.

De todas las épocas del mundo de las que sabemos algo, la que vivimos parece destacarse por la locura del ser humano por el dinero. Un individuo no vale nada

si no puede mostrar una generosa cuenta bancaria; pero si tiene DINERO INDEPENDIENTEMENTE DE CÓMO LO HAYA ADQUIRIDO es un "rey" o un "mandamás", está por encima de la ley, gobierna en política, domina en los negocios y el mundo entero se inclina con una reverencia cuando pasa por delante.

¡Nada le da al hombre tanto sufrimiento y humildad como la POBREZA! Sólo aquellos que han experimentado la pobreza comprenden el completo significado de esta afirmación.

No es de extrañar que el hombre tema la pobreza. A lo largo de una serie de experiencias heredadas, el ser humano ha aprendido, sin lugar a dudas, que existen personas en las que no se puede confiar en lo que respecta a asuntos de dinero y posesiones terrenales. Se trata de una acusación mordaz, y lo peor de todo es que es VERDAD.

La mayoría de los matrimonios están motivados por la riqueza que posee uno o ambos cónyuges. No es de extrañar, por lo tanto, que los tribunales de divorcios estén tan abarrotados.

El ser humano está tan ansioso por poseer riquezas, que las adquirirá de cualquier forma que pueda, por medio de métodos legales si es posible o mediante otros métodos si es necesario.

Un autoanálisis puede revelar debilidades que a uno no le gusta admitir. Este tipo de examen es esencial para todos los que le exijan a la vida algo más que mediocridad y pobreza. Debes recordar, a medida que se analice punto por punto, que es a la vez el tribunal y el jurado, el fiscal y el abogado de la defensa, el demandante y el acusado. Debes encarar los hechos honestamente, hacerte preguntas concretas y exigir respuestas directas. Cuando termines el autoanálisis

sabrás más sobre ti mismo. Si no crees que pueda ser un juez imparcial en esta autoevaluación, puedes pedirle a alguien que te conozca bien que te haga de juez mientras te interrogas a ti mismo. Estás persiguiendo la verdad. ¡Consíguela, independientemente de lo que cueste, a pesar de que pueda avergonzarte de manera temporal!

A la mayoría de las personas, si se les preguntara qué es lo que más temen, contestarían: "Yo no temo a nada". Esta respuesta sería incorrecta porque pocas personas saben que están limitadas, impedidas y azotadas espiritual y físicamente por algún tipo de miedo. La emoción del miedo está tan sutil y profundamente arraigada que uno puede pasarse toda la vida cargando con ella sin jamás reconocer su presencia. Sólo un análisis valiente revelará la presencia de este enemigo universal. Cuando empieces el análisis debes indagar profundamente en su carácter. He aquí una lista de los síntomas que deberías buscar:

SÍNTOMAS DEL TEMOR A LA POBREZA

INDIFERENCIA. Se expresa habitualmente con falta de ambición, disposición a tolerar la pobreza, aceptación de cualquier compensación que la vida te ofrezca sin protestar, pereza mental y física, falta de iniciativa, de imaginación, de entusiasmo y de autocontrol.

INDECISIÓN. El hábito de permitir que los demás piensen por uno mismo. "Mantenerte al margen y no actuar".

DUDA. Generalmente se expresa con excusas ideadas para encubrir, encontrar una explicación convincente o disculparte de los propios fracasos; algunas veces se expresa en forma de envidia o críticas a aquellos que son exitosos.

PREOCUPACIÓN. Normalmente se manifiesta en la búsqueda de defectos en los demás, en una tendencia a gastarse más dinero del que se gana, en el descuido de la apariencia, en una ingesta excesiva de bebidas alcohólicas y algunas veces en el uso de narcóticos, en nerviosismo, falta de aplomo, timidez y desconfianza.

EXCESO DE PRECAUCIÓN. El hábito de buscar el lado negativo de toda circunstancia, pensar y hablar del posible fracaso en lugar de concentrarse en los medios para triunfar. Conocer todos los caminos que llevan al desastre, pero nunca buscar planes para evitar el fracaso. Esperar "el momento adecuado" para empezar a poner las ideas y los planes en acción, hasta que la espera se convierte en un hábito permanente. Recordar a aquellos que han fracasado y olvidarse de los que han tenido éxito. Ver el punto negro en la pared. El pesimismo que lleva a la indigestión, a una lenta eliminación, al envenenamiento, el mal aliento y la mala disposición.

POSTERGACIÓN. El hábito de dejar para mañana lo que debería haberse hecho hace un año y de dedicar mucho tiempo a la elaboración de excusas. El síntoma está estrechamente relacionado con el exceso de precaución, la duda y la preocupación. Se caracteriza por negarse a aceptar la responsabilidad cuando puede evitarse; en la disposición a comprometerse en lugar de luchar; en comprometerse con las dificultades en lugar de dominarlas y utilizarlas como medios para progresar; en negociar con la vida por el mínimo, en lugar de pedirle prosperidad, opulencia, riquezas, satisfacción y felicidad; en planear qué hacer SI A UNO LO ALCANZA EL FRACASO, EN LUGAR DE QUEMAR TODAS LAS NAVES E IMPOSIBILITAR LA RETIRADA; en la debilidad o muchas veces en una carencia total de: confianza en uno mismo, concreción del propósito, autocontrol, iniciativa, entusiasmo, ambición, ahorro y buena capacidad de razonar.

ESPERAR LA POBREZA EN LUGAR DE EXIGIR RIQUEZAS.

Asociación con aquellos que aceptan la pobreza en lugar de buscar la compañía de aquellos que piden y reciben riquezas.

¡EL DINERO HABLA!

Algunos se preguntarán: "¿Por qué escribiste un libro sobre el dinero? ¿Por qué medir la riqueza sólo en dólares?". Algunos creerán, y no sin razón, que hay otras formas de riqueza más deseables que el dinero.

Sí, hay riquezas que no pueden medirse en dólares, pero hay millones de personas que dirán: "Dame todo el dinero que necesito y encontraré todo lo demás".

El principal motivo por el que he escrito este libro sobre cómo conseguir dinero es porque el mundo ha pasado recientemente por una situación que ha dejado a millones de personas paralizadas con el TEMOR A LA POBREZA. Westbook Pegler, en el New York World-Telegram, describió muy bien lo que provoca en las personas este tipo de miedo:

> *"El dinero sólo son conchas de almejas, discos de metal o piezas de papel, y hay tesoros del corazón y del alma que el dinero no puede comprar, pero la mayoría de las personas, cuando están en quiebra, son incapaces de tener esto presente y mantener su estado de ánimo. Cuando una persona se viene abajo y está en la calle, incapaz de conseguir ningún trabajo, algo ocurre en su espíritu que puede observarse en la caída de sus hombros, la colocación de su sombrero, su manera de andar y su mirada. No puede escapar de*

un sentimiento de inferioridad respecto a las personas con un empleo estable, incluso a pesar de saber que no son iguales a él en carácter, inteligencia o capacidad".

"Estas personas, incluso sus amigos, tienen por otro lado un sentimiento de superioridad y lo consideran, tal vez inconscientemente, una víctima. Quizás pida algún préstamo durante un tiempo, pero no los suficientes para vivir a su modo habitual y no puede pedir préstamos durante mucho tiempo".

"Sin embargo, el mismo acto de pedir un préstamo, cuando uno lo hace simplemente para vivir, es una experiencia deprimente y ese dinero carece del poder que tiene el dinero que uno se gana para reavivar el estado de ánimo. Por supuesto, esto no hace referencia a los vagos o a los perezosos, sino a las personas con ambiciones normales y con respeto por sí mismas."

LAS MUJERES OCULTAN LA DESESPERACIÓN

"Las mujeres que se hallan en el mismo apuro son algo distintas. En cierta forma no consideramos que las mujeres puedan ser indigentes. Rara vez las vemos pedir en la calle y, cuando las vemos, no las identificamos por los mismos signos que caracterizan a los hombres mendigos. Por supuesto, no me refiero a las andrajosas que van arrastrando los pies por las calles de la ciudad y que son homólogas a los vagabundos confirmados. Me refiero a las mujeres razonablemente jóvenes, decentes, e

inteligentes. Debe de haber muchas de ellas, pero su desesperación no es palpable. Tal vez se suiciden".

"Cuando un hombre está sin dinero y sin empleo tiene tiempo de sobra para rumiar. Tal vez viaje kilómetros por un empleo y descubra que el trabajo ya está cubierto o que es uno de esos trabajos que no tienen un salario base, sino únicamente una comisión por las ventas de algún artículo inútil que nadie compraría más que por lástima. Tras rechazarlo se encuentra de nuevo en la calle sin ningún lugar concreto a donde ir, de modo que camina y camina. Observa los artículos de lujo que hay detrás de los escaparates y que no son para él, se siente inferior y deja pasar a las personas que se detienen a mirar con mucho interés. Deambula por la estación de ferrocarril o se sienta en la biblioteca para relajar las piernas y absorber un poco de calor, pero eso no es buscar un trabajo, de modo que se pone en marcha otra vez. Tal vez no lo sepa, pero su falta de rumbo lo delata, incluso aunque su aspecto no".

"Puede ir bien vestido con las prendas de cuando tenía un trabajo estable, pero su atuendo no puede disfrazar la tristeza."

EL DINERO MARCA LA DIFERENCIA

"*Él ve a miles de personas, contadores, dependientes, químicos o conductores, ocupados en su trabajo y los envidia desde el fondo de su alma. Tienen su independencia, su respeto y su madurez, y*

él no puede convencerse de que también es un buen hombre, a pesar de que lo intente rebatir y llegue a un veredicto favorable hora tras hora."

"*Lo único que marca esta diferencia en él es el dinero. Con un poco de dinero podría volver a ser él mismo.*"

"*Algunos empleadores sacan el más vergonzoso provecho de las personas que están abatidas y sin empleo. Las agencias entregan pequeñas tarjetas coloreadas que ofrecen sueldos miserables a los hombres en quiebra: doce dólares a la semana, quince dólares a la semana.*"

"*Un trabajo de dieciocho dólares semanales es un lujo, y cualquiera que pueda ofrecer veinticinco dólares semanales no oferta el trabajo frente a una agencia en una tarjeta coloreada. Tengo un anuncio clasificado recortado de un periódico local en el que se pide un dependiente, que sea bueno en caligrafía, para atender llamadas en una tienda de bocadillos de once a dos por ocho dólares al mes; no ocho dólares a la semana, sino al mes.*

El anuncio también dice: "Declare su religión". ¿Puede uno imaginarse el brutal descaro de alguien que pide un buen calígrafo por once centavos la hora y que indaga acerca de la religión de la víctima? Pero eso es lo que ofrecen a la gente que está en quiebra."

EL TEMOR A LAS CRÍTICAS

Nadie puede afirmar rotundamente cómo las personas manifestaron por primera vez este miedo, pero una cosa es cierta: ha adquirido un grado muy desarrollado. Algunos creen que este miedo apareció por primera vez cuando la política se convirtió en una "profesión". Otros creen que puede remontarse a la época en la que las mujeres empezaron a preocuparse por primera vez por los "estilos" de vestir.

Yo, que no soy humorista ni profeta, me inclino a atribuir el miedo a las críticas a esa parte innata de la naturaleza humana que impulsa a las personas no sólo a quitarle los bienes y las mercancías a sus semejantes, sino a justificar sus acciones mediante CRÍTICAS al carácter de su prójimo. Es un hecho bien sabido que un ladrón critica al individuo al que ha robado, y que los políticos no aspiran a su cargo mediante la demostración de sus propias virtudes y cualificaciones, sino tratando de deshonrar a la oposición.

El miedo a las críticas puede adoptar muchas formas, la mayoría de las cuales son insignificantes y triviales. Los hombres calvos, por ejemplo, son calvos por su miedo a las críticas. El cabello se cae debido a las bandas apretadas de los sombreros que cortan la circulación de las raíces del cabello. Los hombres no llevan sombrero porque realmente los necesiten, sino porque "todos lo llevan".

El individuo cae en la misma línea y hace lo mismo, no sea que algún otro individuo lo CRITIQUE. Las mujeres rara vez son calvas, ni siquiera tienen poco cabello, porque llevan sombreros que se adaptan a su cabeza holgadamente, pues el único propósito de los sombreros es que sirvan de adorno.

Sin embargo, no debe suponerse que las mujeres están libres del miedo a las críticas. Si alguna mujer afirma ser superior a un hombre respecto a este miedo, puede pedírsele que salga a la calle con un sombrero de época de 1890.

Los astutos fabricantes de prendas de ropa no han tardado en capitalizar este básico temor a las críticas con el que está maldita toda la humanidad. Cada temporada cambian los estilos de muchas prendas de vestir. ¿Quién establece los estilos? Sin duda, no es el comprador de ropa, sino el fabricante. ¿Por qué cambia los estilos tan a menudo? La respuesta es obvia. Cambia los estilos para así poder vender más ropa.

Por la misma razón los fabricantes de automóviles (con muy pocas y sensatas excepciones) cambian los estilos de los modelos cada temporada. Ningún hombre quiere conducir un automóvil que no sea el último modelo, a pesar de que el modelo más antiguo sea en realidad mejor. He descrito la manera en que las personas se comportan bajo la influencia del miedo a las críticas en lo que respecta a pequeños e insignificantes aspectos de la vida. Examinemos ahora el comportamiento humano cuando este miedo afecta a las personas en relación con acontecimientos más importantes de las relaciones humanas. Consideremos, por ejemplo, a prácticamente cualquier persona que haya llegado a la edad de "madurez mental" (de los 35 a los 40 años de media general), si pudiéramos leer los pensamientos secretos de su mente encontraríamos una incredulidad muy resuelta en la mayoría de las fábulas que enseñaban casi todos los dogmáticos y teólogos hace unas pocas décadas.

En alguna ocasión, sin embargo, encontraríamos a alguna persona que tiene el coraje de declarar abiertamente su creencia en el tema. La mayoría de las personas, si se las presiona lo suficiente, mentirían antes que admitir que no se creen las

historias asociadas con esta forma de religión que mantuvo a las personas en la esclavitud antes de la edad de los descubrimientos científicos y la educación.

¿Por qué las personas comunes, incluso en esta época de sabiduría, evitan negar su creencia en las fábulas que fueron la base de la mayoría de las religiones hace unas décadas? La respuesta es: "Por el miedo a las críticas". Hombres y mujeres fueron duramente criticados por atreverse a expresar su incredulidad en los fantasmas. No es de extrañar que hayamos heredado una consciencia que nos hace temer las críticas. Había una época, no hace mucho tiempo, cuando las críticas conllevaban severos castigos, y en algunos países todavía es así.

El temor a las críticas despoja al ser humano de su iniciativa, destruye su capacidad de imaginación, limita su individualidad, sustrae su confianza en sí mismo y le hace daño de cien maneras distintas. Los padres a veces hacen un daño irreparable a sus hijos cuando los critican. La madre de uno de mis amigos de la infancia solía castigarlo con una bofetada casi cada día, completando su tarea con la frase: "Aterrizarás en la cárcel antes de los veinte". A los diecisiete años fue enviado a un reformatorio. Las críticas son el tipo de servicio del que todos tenemos demasiado. Todo el mundo tiene una provisión que entregar, de forma gratuita, tanto si se lo piden como si no. Los propios familiares más cercanos a veces son los peores infractores. Debería estar reconocido como un crimen (en realidad es un crimen de la peor naturaleza) que cualquier padre o madre creara complejos de inferioridad en la mente de un niño por medio de críticas innecesarias. Los empleadores que comprenden la naturaleza humana sacan lo mejor de las personas no mediante críticas, sino por medio de sugerencias constructivas. Los padres pueden lograr los mismos resultados con sus hijos. Las críticas implantarán MIEDO o resentimiento en el corazón humano, pero no construirán amor ni afecto.

SÍNTOMAS DEL TEMOR A LAS CRÍTICAS

Este miedo es casi tan universal como el miedo a la pobreza y sus efectos son igual de perjudiciales para el logro personal, principalmente porque este miedo destruye la iniciativa y desalienta el uso de la imaginación.

Los principales síntomas de este temor son:

TIMIDEZ. Generalmente expresada por medio de nerviosismo, timidez en las conversaciones y en los encuentros con personas desconocidas, movimientos torpes de las manos y los pies y una mirada inquieta.

FALTA DE POSTURA. Expresada mediante una falta de control de la voz, nerviosismo en presencia de los demás, mala postura del cuerpo y mala memoria.

PERSONALIDAD. Falta de firmeza en las decisiones, de encanto personal y de capacidad de expresar las opiniones de forma terminante. Hábito de dejar a un lado los asuntos en lugar de enfrentarse a ellos directamente. Estar de acuerdo con los demás sin revisar detenidamente sus opiniones.

COMPLEJO DE INFERIORIDAD. Costumbre de mostrar la aprobación de uno mismo por medio de palabras y acciones para ocultar el propio sentimiento de inferioridad. Uso de "buenas palabras" para impresionar a los demás (a menudo sin saber su verdadero significado). Imitar a los demás en sus formas de vestir, hablar y comportarse. Hábito de jactarse de logros imaginarios, que a veces da una apariencia superficial de tener un sentimiento de superioridad.

EXTRAVAGANCIA. Hábito de intentar "no ser menos que el vecino", gastando más de lo que le permiten sus ingresos.

FALTA DE INICIATIVA. Fracaso a la hora de aprovechar oportunidades para progresar, temor a expresar opiniones, falta de confianza en las propias ideas, dar respuestas evasivas a preguntas de un superior, vacilación en la manera de comportarse y de hablar y engañarse con palabras y acciones.

FALTA DE AMBICIÓN. Pereza mental y física, falta de carácter firme, lentitud en la toma de decisiones, dejarse influir fácilmente por los demás, hábito de criticar a los demás a sus espaldas y de halagarlos en su presencia, costumbre de aceptar las derrotas sin protestar, de abandonar una tarea cuando los demás se oponen, de sospechar de los demás sin pruebas, falta de tacto en la conducta y el habla, e incapacidad de aceptar la propia culpa por los errores cometidos.

EL TEMOR A LA MALA SALUD

Este miedo puede remontarse a una herencia física y social. Su origen está estrechamente relacionado con las causas del miedo a la vejez y el miedo a la muerte, porque conducen a uno al borde de "mundos terribles" de los que el ser humano no sabe nada, pero de los cuales le han enseñado historias inquietantes. También existe la opinión un tanto generalizada de que ciertas personas poco éticas que han estado involucradas en el negocio de "vender salud" han tenido bastante que ver con el mantenimiento del temor a la enfermedad.

Por lo general, el ser humano teme a la mala salud por las terribles imágenes que se le han implantado en la mente de lo que le podría pasar si lo alcanzara la muerte. También le teme por la carga económica que podría representar.

Un médico de gran reputación estimó que el 75% de las personas que acuden al médico padecen hipocondría (enfermedades imaginarias). Se ha demostrado, con la mayor certeza posible, que el temor a la enfermedad, incluso aunque no exista una sola causa para tener miedo, con frecuencia provoca los síntomas físicos de la temida enfermedad.

¡Poderosa e imponente es la mente humana! Es tan capaz de construir como de destruir.

Los fabricantes de medicamentos han hecho grandes fortunas aprovechándose de esta común debilidad. Esta forma de imposición sobre una humanidad crédula llegó a ser tan prevaleciente hace unos veinte años que la revista Colliers' Weekly emprendió una dura campaña contra algunos de los peores ofensores en el negocio de los medicamentos.

Durante la epidemia de la "gripe" que estalló en la Primera Guerra Mundial, el alcalde de Nueva York tomó medidas drásticas para comprobar el daño que las personas se estaban haciendo a sí mismas con su inherente temor a la enfermedad. Llamó a los periodistas y les dijo: "Caballeros, siento la necesidad de pedirles que no publiquen ningún titular alarmante sobre la epidemia de la gripe. Si no cooperan conmigo nos hallaremos en una situación incontrolable". Los periódicos dejaron de publicar noticias sobre la "gripe" y en un mes la epidemia estaba exitosamente bajo control.

Mediante una serie de experimentos dirigidos hace varios años, quedó demostrado que las personas pueden enfermar por medio de la sugestión. Efectuamos este experimento haciendo que tres conocidos visitaran a las "víctimas" y que cada uno de ellos les preguntara: "¿Qué te aflige?

Te ves muy enfermo". El primer interrogador normalmente provocaba una sonrisa y una respuesta despreocupada de la víctima: "oh, nada, estoy bien". El segundo normalmente recibía la respuesta: "No lo sé exactamente, pero me siento mal". El tercer interrogador por lo general se encontraba con que la víctima admitía con franqueza que se sentía realmente enferma.

Puedes intentar hacer este experimento con un conocido tuyo si dudas de tu resultado, pero no debes llevar el experimento demasiado lejos. Existe una secta religiosa cuyos miembros se vengan de sus enemigos por el método del "embrujamiento". Lo llaman "echar una maldición" a la víctima.

Existe una abrumadora evidencia de que la enfermedad a veces empieza en forma de un impulso de pensamiento negativo. Tal impulso puede trasmitirse de una mente a otra, mediante sugestión, o crearlo un individuo en su propia mente.
Un hombre que fue bendecido con más sabiduría de la que este suceso podría indicar, dijo una vez: "Siempre que alguien me pregunta cómo me siento desearía responderle con un puñetazo".

Los médicos aconsejan a sus pacientes un cambio de clima para mejorar su salud porque es necesario un cambio de "actitud mental". La semilla del miedo a la enfermedad vive en la mente de todo ser humano. La preocupación, el miedo, el desánimo y la decepción en los asuntos amorosos y financieros hacen que esta semilla germine y crezca. La reciente crisis económica ha mantenido ocupados a los médicos porque toda forma de pensamiento negativo puede causar enfermedades.

Las decepciones en los negocios y en el amor encabezan la lista de causas del temor a la mala salud. Un joven sufrió una decepción amorosa que lo envió al hospital.

Durante meses se debatió entre la vida y la muerte. Llamaron a un especialista en terapia sugestiva y éste sustituyó a las enfermeras por una mujer joven sumamente encantadora que empezó (por previo acuerdo con el médico) a hacer el amor con él el primer día de trabajo. En tres meses el paciente fue dado de alta del hospital, todavía aquejado, pero con una enfermedad completamente distinta. ESTABA ENAMORADO OTRA VEZ. El remedio fue un engaño, pero el paciente y la enfermera más tarde se casaron. Los dos gozaban de una buena salud cuando escribí esto.

SÍNTOMAS DEL TEMOR A LA ENFERMEDAD

Los síntomas de este temor casi universal son:

AUTOSUGESTIÓN. Costumbre de usar negativamente la autosugestión, en el sentido de buscar y esperar encontrar los síntomas de cualquier tipo de enfermedad.

"Disfrutar" de las enfermedades imaginarias y hablar de ellas como si fueran reales. Hábito de probar todas las "modas" y "manías" que los demás recomiendan por tener valor terapéutico. Hablar con los demás sobre operaciones, accidentes y otras formas de enfermedad.

Experimentar con dietas, ejercicios físicos y sistemas de adelgazamiento sin una orientación médica. Probar remedios caseros, medicamentos y "curanderos".

HIPOCONDRÍA. Hábito de hablar y de concentrar los pensamientos en la enfermedad, y suponer su aparición hasta que ocurre una crisis nerviosa. Ningún

medicamento puede curar esta condición. Surge por un pensamiento negativo y sólo el pensamiento positivo puede hacer algo por remediarla.

Se dice que la hipocondría (el término médico para la enfermedad imaginaria) hace el mismo daño que la enfermedad que uno teme padecer. La mayoría de los casos denominados "nerviosos" no son sino enfermedades imaginarias.

EJERCICIO. El temor a la mala salud a menudo interfiere con un ejercicio físico adecuado y resulta en sobrepeso, lo cual provoca que uno evite la vida exterior.

SUSCEPTIBILIDAD. El temor a la mala salud destroza la resistencia natural del cuerpo y crea condiciones favorables para sufrir cualquier clase de enfermedad que uno pueda contraer. El miedo a la enfermedad con frecuencia está relacionado con el miedo a la pobreza, especialmente en el caso de los hipocondríacos, que siempre están preocupados por la posibilidad de tener que pagar médicos, hospitales, etcétera. Esta clase de personas pasan mucho tiempo preparándose para la enfermedad, hablando sobre la muerte, ahorrando dinero para su funeral, etc.

CONSENTIRSE A UNO MISMO. Hábito de buscar un poco de empatía usando como cebo las enfermedades imaginarias. (Las personas con frecuencia recurren a este truco para evitar trabajar). Hábito de fingir enfermedades para ocultar la mera pereza o para usar como excusa por la falta de ambición.

FALTA DE MODERACIÓN. Hábito de usar el alcohol y los narcóticos para terminar con los dolores, tales como cefaleas, neuralgias, etcétera, en lugar de eliminar la causa.

Hábito de leer sobre las enfermedades y de preocuparse por la posibilidad de padecerlas. El hábito de leer publicidad sobre medicamentos.

EL TEMOR A LA PÉRDIDA DEL AMOR

La fuente original de este temor innato apenas necesita describirse, porque obviamente surgió de la tendencia del hombre a la poligamia, cuando tenía la costumbre de quitarle la pareja a sus semejantes y de tomarse libertades con ella siempre que quisiera.

Los celos y otras formas de demencia precoz surgieron del temor innato del ser humano a la pérdida del amor de alguien. Este temor es el más doloroso de los seis. Probablemente trastorna más la mente y el cuerpo que cualquier otro temor básico, puesto que con frecuencia conduce a la locura permanente.

El temor a la pérdida del amor probablemente se remonte a la Edad de Piedra, cuando los hombres robaban a las mujeres utilizando la fuerza bruta. Hoy en día siguen robándolas, pero su técnica ha cambiado; en lugar de la fuerza, ahora utilizan la persuasión, la promesa de bonitas prendas de ropa, coches y otras "carnadas" mucho más eficaces que la fuerza física. Los hábitos del hombre son los mismos que en los albores de la civilización, sólo que ahora los expresan de un modo distinto.

Un análisis detallado ha mostrado que las mujeres son más susceptibles a este temor que los hombres. Este hecho tiene una explicación sencilla: las mujeres han aprendido, por experiencia propia, que los hombres son polígamos por naturaleza y que no se puede confiar en ellos cuando están en manos de rivales.

SÍNTOMAS DEL TEMOR A LA PÉRDIDA DEL AMOR

Los síntomas distintivos de este miedo son:

CELOS. Hábito de sospechar de los amigos y los seres queridos sin ninguna evidencia razonable de tener motivos suficientes. (Los celos son un tipo de demencia precoz que a veces vuelve a uno agresivo sin la más mínima causa). Hábito de acusar de infidelidad a la mujer o al marido sin tener ningún fundamento. Sospecha generalizada y falta absoluta de fe en todos.

BÚSQUEDA DE DEFECTOS. Hábito de encontrar defectos en los amigos, los familiares, los compañeros de trabajo y los seres queridos a la mínima provocación o sin ninguna causa que lo justifique.

ADICCIÓN AL JUEGO. Hábito de jugar, robar, engañar y aceptar cualquier ocasión de riesgo para llevarle dinero a sus seres queridos, con la creencia de que el amor se puede comprar. Hábito de gastar más allá de las posibilidades de uno, de endeudarse, de hacer regalos a la persona amada con objeto de dar una imagen favorable.

Insomnio, nerviosismo, falta de persistencia, falta de voluntad, falta de autocontrol, de autoconfianza y mal temperamento.

EL TEMOR A LA VEJEZ

Por lo general, este temor proviene de dos fuentes. La primera es la creencia de que la vejez puede acarrear POBREZA; la segunda y con mucho la más común, son las falsas y crueles enseñanzas del pasado que se han mezclado demasiado con "referencias apocalípticas" y otros fantasmas astutamente ideados para esclavizar al ser humano a través del miedo.

El ser humano tiene dos razones muy sensatas que explican sus aprensiones sobre el temor a la vejez; una que surge de su desconfianza del prójimo, que puede aprovecharse de cualquier bien mundano que posea, y la otra de las terribles imágenes del mundo del más allá que fueron implantadas en su mente a través de la herencia social antes de que llegara a controlar plenamente su mente.
La posibilidad de tener una mala salud, que es más habitual a medida que las personas se hacen mayores, también contribuye a este temor común a la vejez. El erotismo también entra en las causas del temor a la vejez, porque ningún ser humano aprecia demasiado la idea de dejar de ser atractivo sexualmente.

La causa más común del temor a la vejez está asociada con la posibilidad de ser pobres. Un "albergue" no es una palabra bonita. Provoca escalofríos a cualquier persona que se enfrenta a la posibilidad de tener que pasar sus últimos años de vida en un lugar así.

Otra causa del temor a la vejez es la posibilidad de perder la libertad y la independencia, puesto que la vejez puede suponer la pérdida de la libertad tanto física como económica.

SÍNTOMAS DEL TEMOR A LA VEJEZ

Los síntomas más comunes de este miedo son:

Tendencia a desacelerar y a desarrollar complejos de inferioridad en la edad de la madurez mental, alrededor de los cuarenta, con la falsa creencia de que uno está "fallando" a causa de la edad. (Lo cierto es que los años más provechosos del ser humano, mental y espiritualmente, son entre los cuarenta y los sesenta).

Hábito de hablar pidiendo disculpas por "ser viejo" sólo porque uno ha llegado a los cuarenta o los cincuenta, en lugar de darle la vuelta a esta situación y expresar gratitud por haber llegado a la edad de la sabiduría y la comprensión.

Hábito de terminar con la iniciativa, la imaginación y la confianza en uno mismo por la falsa creencia de que uno es demasiado viejo para tener estas cualidades.

Hábito de hombres y mujeres de cuarenta años que se visten con el fin de intentar aparentar ser mucho más jóvenes y que actúan con las formas de los jóvenes, inspirando de este modo el ridículo, tanto a sus amigos como a los desconocidos.

EL TEMOR A LA MUERTE

Para algunos, éste es el temor más cruel de todos. La razón es obvia. Las terribles punzadas del miedo asociado con la idea de la muerte en la mayoría de los casos pueden cargarse directamente a cuenta del fanatismo religioso. Los llamados "paganos" temen menos a la muerte que los más "civilizados". Durante miles de años, el ser humano se ha estado haciendo las siguientes preguntas que todavía restan sin responder: "de dónde" y "adónde".

¿De dónde he venido y adónde iré? Durante las oscuras etapas del pasado, los más astutos y hábiles no tardaron en ofrecer la respuesta a estas preguntas a cambio de UN PRECIO. Observemos ahora la principal fuente del TEMOR A LA MUERTE.

"Entra en mi tienda, abraza mi fe, acepta mis dogmas y te daré el pase que te admitirá inmediatamente en el cielo cuando mueras", grita un líder sectario. "Permanece fuera de mi tienda y el diablo se apoderará de ti y te quemará durante toda la eternidad".

La ETERNIDAD es mucho tiempo. El FUEGO es algo terrible. La idea de un castigo eterno con fuego no sólo provoca que el ser humano tema la muerte, sino que con frecuencia le hace perder la razón. Destruye el interés por la vida y hace que la felicidad sea imposible.

Durante mi investigación revisé un libro llamado "Un Catálogo de Dioses", en el que se enumeraban treinta mil dioses que el ser humano había adorado alguna vez. ¡Piensa en ello! Treinta mil dioses, representados desde por un cangrejo hasta por un hombre. No es de extrañar que el ser humano se haya vuelto temeroso a la idea de la muerte.

Mientras que el líder religioso puede ser incapaz de proporcionar un salvoconducto al cielo y también, por falta de dicha provisión, de permitir que los desgraciados desciendan al infierno, la posibilidad de lo último parece tan terrible que tan sólo pensar en ello echa mano de la imaginación de un modo tan realista que paraliza la razón e instaura el miedo a la muerte.

En realidad, NADIE SABE ni jamás ha sabido cómo es el cielo o el infierno, ni nadie sabe si estos lugares existen realmente. Esta mera falta de conocimiento abre la puerta de la mente humana a los charlatanes, que así acceden a esta mente y la controlan con su provisión de ilusionismo y diversos tipos de estafas y fraudes.

Actualmente el temor a la MUERTE no es tan común como en la época en la que todavía no existían las grandes universidades y escuelas superiores. Los científicos han mostrado el foco de la verdad al mundo, y esta verdad está liberando rápidamente a los hombres y las mujeres de este terrible miedo a la MUERTE. Los jóvenes universitarios no se dejan impresionar con facilidad por "el fuego del infierno."

Con ayuda de la biología, la astronomía, la geología y otras ciencias afines, los temores de las épocas oscuras, que controlaron las mentes de los individuos y destruyeron su razón, se han ido disipando.

Los manicomios están repletos de hombres y mujeres que han enloquecido a causa del TEMOR A LA MUERTE.

Este miedo no tiene ninguna utilidad. La muerte llegará al margen de lo que cualquier persona pueda pensar sobre ella. Uno debe aceptarla puesto que es una necesidad y apartar de su mente ese pensamiento. Si la muerte no fuera una necesidad no le ocurriría a todo el mundo. Quizás no sea tan mala como se ha retratado.

El mundo entero está compuesto únicamente de dos cosas: ENERGÍA y MATERIA. En la física elemental aprendemos que ni la materia ni la energía (las únicas realidades conocidas por el ser humano) pueden crearse ni destruirse. Sólo pueden transformase, pero no destruirse.

La vida, si es algo, es energía. Si la materia y la energía no pueden destruirse, entonces la vida tampoco. La vida, como cualquier otra forma de energía, puede pasar por diversos estados de transición o cambio, pero no puede destruirse. La muerte es una mera transición.

Si la muerte no es un mero cambio o transición, entonces no ocurre nada después de la muerte, excepto un sueño largo, eterno y tranquilo, y del sueño no hay nada que temer. De este modo uno puede hacer desaparecer para siempre el temor a la muerte.

SÍNTOMAS DEL TEMOR A LA MUERTE

Los síntomas generales de este miedo son:

El hábito de PENSAR en la muerte en lugar de sacar el máximo provecho de la VIDA debido, generalmente, a la falta de objetivos o de una ocupación adecuada. Este temor predomina más en la vejez, pero algunas veces los más jóvenes son víctimas de él. El mejor de los remedios para el temor a la muerte es tener un DESEO IMPERIOSO DE TRIUNFAR, respaldado por un servicio útil que ofrecer a los demás. Una persona ocupada rara vez tiene tiempo de pensar en la muerte. Considera que la vida es demasiado apasionante para preocuparse por la muerte. Algunas veces el temor a la muerte está estrechamente relacionado con el temor a la pobreza, donde la propia muerte dejaría a los seres queridos en una situación miserable. En otros casos, el temor a la muerte se debe a una enfermedad y a la consecuente pérdida de resistencia del cuerpo. Las causas más comunes del temor a la muerte son: mala salud, pobreza, falta de una ocupación adecuada, desilusión con el amor, locura y fanatismo religioso.

LA PREOCUPACIÓN

La preocupación es un estado mental basado en el miedo. Surte efecto lentamente, pero de manera persistente. Es insidiosa y sutil. Poco a poco "se abre paso" hasta que paraliza la facultad de razonamiento y destruye la confianza en uno mismo y la iniciativa. La preocupación es un tipo de miedo prolongado causado por la indecisión, por lo tanto, es un estado mental que puede controlarse. Una mente inestable no tiene ninguna utilidad, y la indecisión crea inestabilidad. La mayoría de las personas carecen de fuerza de voluntad para tomar decisiones rápidamente y para permanecer fieles a ellas cuando las han tomado, incluso bajo condiciones

económicas normales. Durante los períodos de desasosiego económico (tal y como el mundo ha experimentado recientemente), el individuo se ve desfavorecido no sólo por su natural lentitud en la toma de decisiones, sino por la influencia de la indecisión de los de su alrededor, que crean un estado de "indecisión masiva".

Durante la depresión, la atmósfera de todo el mundo estuvo impregnada de "mieditis" y de "preocupación pandémica", los dos gérmenes que empezaron a expandirse después de la quiebra de Wall Street en 1929. Sólo se conoce un antídoto para gérmenes y se trata del hábito de tomar DECISIONES rápida y firmemente. Además, es un antídoto que todo individuo debe suministrase a sí mismo. En cuanto hemos tomado la decisión de seguir una línea de acción definida, las condiciones dejan de preocuparnos.

En una ocasión entrevisté a un hombre que iba a ser electrocutado dos horas más tarde. El convicto era el más tranquilo de los ocho hombres que estaban con él en la celda, también condenados a muerte. Su serenidad me obligó a preguntarle cómo se sentía al saber que se iba a la eternidad en breves momentos. Con una sonrisa confiada, me respondió: "Me siento bien.

Sólo piensa, hermano, mis problemas pronto habrán terminado. A lo largo de mi vida sólo he tenido problemas. Ha sido un sufrimiento conseguir alimentos y ropa. Pronto no necesitaré nada de esto. Me he sentido bien desde que supe CON CERTEZA que iba a morir. Me decidí entonces a aceptar mi destino con buen humor."

Mientras hablaba, devoraba una cena de proporciones suficientes para tres hombres, alimentándose con cada bocado de la comida que le habían traído, disfrutándola tanto como si ningún desastre lo estuviera esperando.

¡La DECISIÓN le hizo resignarse con su destino! La decisión también puede prevenir que uno acepte circunstancias indeseadas. Los seis temores básicos se trasforman, a través de la indecisión, en un estado de preocupación. Uno puede liberarse para siempre del temor a la muerte si toma la decisión de aceptarla como un acontecimiento del que no puede escapar. Puede eliminar el temor a la pobreza si resuelve arreglárselas con cualquier cantidad de dinero que pueda acumular SIN PREOCUPARSE. Puede derrotar el temor a las críticas si toma la decisión de NO PREOCUPARSE sobre lo que los demás puedan pensar, hacer o decir. Puede eliminar el temor a la vejez si decide aceptar que no es un impedimento, sino una gran bendición que conlleva una sabiduría, un autocontrol y un conocimiento desconocidos en la juventud.

Puede deshacerse del temor a la enfermedad si decide olvidar los síntomas, y dominar el temor a la pérdida del amor si resuelve llevarse bien con el amor, en caso de que sea necesario.

Puede terminar con el hábito de preocuparse, en todas sus formas, si toma una decisión global de que nada de lo que la vida tiene para ofrecer merece el precio de la preocupación. Con esta decisión logrará desenvoltura, paz mental y tranquilidad del pensamiento, y eso le dará felicidad.

Una persona cuya mente está repleta de miedo no sólo destruye sus propias ocasiones de actuar con inteligencia, sino que trasmite estas vibraciones destructivas a las mentes de todos los que entran en contacto con él, y destruye también sus oportunidades.

Incluso un perro o un caballo saben cuándo su dueño carece de valentía; además, un perro o un caballo captarán las vibraciones de miedo que desprenden sus dueños y se comportarán conforme a ellas. En los niveles inferiores de la línea de

inteligencia del reino animal, también encontramos esta misma capacidad de captar vibraciones de miedo. Una abeja inmediatamente nota el miedo en la mente de una persona. Por razones desconocidas, una abeja pica más fácilmente a la persona cuya mente está liberando vibraciones de miedo que a aquella en la que no detecta ningún temor.

Las vibraciones de temor pasan de una mente a otra con la misma rapidez y exactitud Y POR EL MISMO MEDIO QUE la voz humana de una emisora a un aparato de radio.

La telepatía es una realidad. Los pensamientos pasan de una mente a otra voluntariamente, al margen de que lo reconozca o no la persona que los libera o la persona que los capta.

Prácticamente con toda certeza, la persona que expresa con palabras los pensamientos negativos o destructivos experimentará los resultados de estas palabras en forma de un "contragolpe" destructivo. La liberación de impulsos del pensamiento destructivos, por sí sola, sin ayuda de palabras también provoca un "contragolpe" de varias formas. La primera de todas, y quizás la más importante que deba recordarse, es que la persona que libera pensamientos de naturaleza destructiva sufre el daño de la ruptura de la facultad de la Imaginación Creativa.

En segundo lugar, la presencia de cualquier emoción negativa en la mente desarrolla una personalidad negativa que repele a las personas y con frecuencia las convierte en antagonistas. La tercera fuente de perjuicios para la persona que hospeda o libera pensamientos negativos yace en este importante hecho: estos impulsos del pensamiento no sólo dañan a los demás, sino que también SE

ASIENTAN EN EL SUBCONSCIENTE DE LA PERSONA QUE LOS ESTÁ LIBERANDO y allí pasan a formar parte de su carácter.

Uno nunca termina con un pensamiento simplemente liberándolo. Cuando uno suelta un pensamiento, éste se expande en cualquier dirección, a través del universo, pero también se implanta de manera permanente en el subconsciente de la persona que lo está emitiendo.

Su negocio en la vida supuestamente es alcanzar el éxito. Para tener éxito debe hallar tranquilidad, adquirir las necesidades materiales de la vida y sobre todo lograr FELICIDAD. Todas estas pruebas del éxito empiezan en forma de impulsos de pensamiento.

Uno puede controlar su propia mente, porque tiene el poder de alimentarla con cualquier impulso del pensamiento que elija. Este privilegio también supone la responsabilidad de usarlo de forma constructiva. Tú eres el maestro de tu propio destino terrenal, y eso es tan cierto como que tiene el poder de controlar tus propios pensamientos. Puedes influir, dirigir y eventualmente controlar tu propio entorno y hacer que tu vida sea lo que desees, o puedes desaprovechar un privilegio que es tuyo y hacer que tu vida esté a las órdenes de los demás, arrojándose así al ancho océano de la "Circunstancia" donde serás lanzado de un lado a otro como una astilla en las olas del océano.

EL TALLER DEL DIABLO: LA SÉPTIMA MALDAD BÁSICA

Además de los seis temores básicos, las personas sufren de otro mal, que constituye un terreno fértil en el que las semillas del fracaso crecen en abundancia. Es tan sutil que muchas veces no se detecta su presencia. Esta aflicción no puede clasificarse

apropiadamente como un miedo. ESTÁ MÁS PROFUNDAMENTE ARRAIGADA Y SUELE SER MÁS PERJUDICIAL QUE TODOS LOS TEMORES ANTERIORES. A falta de un nombre mejor, llamaremos a este mal SUSCEPTIBILIDAD A LAS INFLUENCIAS NEGATIVAS.

¡Las personas que acumulan grandes riquezas siempre se protegen a sí mismas de esta maldad! ¡Los pobres nunca lo hacen! Aquellos que triunfan, en cualquier profesión, han preparado su mente para resistir a este mal. Si estás leyendo esta filosofía con el fin de acumular riquezas, deberías examinarte muy detenidamente para determinar si eres susceptible a las influencias negativas. Si omites este autoanálisis, perderás tu derecho a alcanzar el objetivo de tus deseos.

Te invito a hacerte el análisis. Después de leer las preguntas del autoanálisis, debes tomar en consideración tus respuestas de forma rigurosa. Debes enfrentarte a la tarea con el mismo esmero con que buscarías a cualquier otro enemigo que supiera que lo está esperando al acecho y ocuparte de tus propios fallos tal y como lo harías con un enemigo más tangible. Uno puede protegerse fácilmente de los ladrones de las autopistas porque la ley proporciona una cooperación organizada en tu beneficio, pero la "séptima maldad básica" es más difícil de dominar porque ataca cuando uno no es consciente de su presencia, cuando está dormido y cuando está despierto. Además, sus armas son intangibles, porque sólo consisten en un ESTADO MENTAL. Este mal también es peligroso porque golpea de tantas formas distintas como experiencias humanas hay. Algunas veces se introduce en la mente por medio de las palabras bienintencionadas de nuestros propios familiares. En otras ocasiones, se lleva por dentro a través de la propia actitud mental. Siempre es tan letal como un veneno, si bien no puede matar tan rápidamente.

COMO PROTEGERTE DE LAS INFLUENCIAS NEGATIVAS

Para protegernos de las influencias negativas, tanto de las que uno genera como de las que resultan de las actividades de personas negativas de nuestro alrededor, debemos reconocer que tenemos FUERZA DE VOLUNTAD y usarla constantemente hasta que construyas un muro de inmunidad en nuestra propia mente contra las influencias negativas.

Debemos reconocer el hecho de que nosotros y todos los demás seres humanos somos vagos, indiferentes y susceptibles por naturaleza a todas las sugerencias que armonizan con nuestras debilidades.

Debemos reconocer que, por naturaleza, somos susceptibles a los seis temores básicos y debemos establecer hábitos con la finalidad de contrarrestar todos estos miedos.
Debemos reconocer que las influencias negativas con frecuencia operan en nuestra mente a través del subconsciente, por lo tanto, resultan difíciles de detectar, y debemos mantener nuestra mente cerrada ante todas las personas que nos deprimen o desalientan de algún modo.

Uno debe vaciar el interior de su botiquín, tirar todas las pastillas y dejar de complacer a los resfriados, los achaques, los dolores y las enfermedades imaginarias.

Debemos buscar deliberadamente la compañía de personas que nos influyan para que PENSEMOS Y ACTUEMOS POR NOSOTROS MISMOS.

No debemos SUPONER que ocurrirán problemas pues esta actitud tiende a no decepcionar.

Sin duda, la debilidad más común de todos los seres humanos es el hábito de dejar la mente abierta a la influencia negativa de los demás. Esta debilidad es la más dañina, porque la mayoría de las personas no reconocen que puedan sufrirla, y muchos de los que sí lo admiten, descuidan o se niegan a corregir este mal hasta que se convierte en una parte incontrolable de sus hábitos cotidianos.

He preparado la siguiente lista de preguntas a fin de ayudar a los que deseen verse como lo que realmente son. Uno debe leer las preguntas y responder en voz alta para poder oír su propia voz. Eso hará que le resulte más fácil ser honesto consigo mismo.

PREGUNTAS DE LA PRUEBA DE AUTOANÁLISIS

¿Te quejas con frecuencia de "sentirte mal"? Y, si es así, ¿cuál es la causa?

¿Encuentras defectos en los demás a la mínima provocación?

¿Cometes errores frecuentemente en tu trabajo? En caso afirmativo, ¿por qué?

¿Eres sarcástico y ofensivo en tus conversaciones?

¿Evitas deliberadamente asociarte con otras personas? En caso afirmativo, ¿por qué?

¿Sufres con frecuencia de indigestión? En caso afirmativo, ¿cuál es la causa?

¿Te parece que la vida es insignificante y el futuro desesperanzador? En caso afirmativo, ¿por qué?

¿Te gusta tu trabajo? En caso negativo, ¿por qué?

¿Sientes con frecuencia lástima de ti mismo? En caso afirmativo, ¿por qué?

¿Tienes envidia de aquellos que destacan más que tú?

¿A qué dedicas más tiempo: a pensar en el ÉXITO o en el FRACASO?

A medida que pasan los años, ¿estás ganando o perdiendo la confianza en ti mismo?

¿Aprendes algo provechoso de todos los errores?

¿Estás permitiendo que algún familiar o conocido te preocupe? En caso afirmativo, ¿por qué?

¿A veces estás "en las nubes" y otras veces en las profundidades del desconsuelo?

¿Quién es la persona que más te inspira? ¿Por qué?

¿Toleras las influencias negativas o desalentadoras que podrías evitar?

¿Eres despreocupado con tu apariencia? En caso afirmativo, ¿cuándo y por qué?

¿Has aprendido a "enterrar tus problemas" ocupándote demasiado como para molestarte por ellos?

¿Te considerarías un "debilucho sin carácter" si permitieras que los demás pensaran por ti?

¿Descuidas hacerte una limpieza interna hasta que una intoxicación te vuelve malhumorado e irritable?

¿Cuántos alborotos evitables te molestan y por qué los toleras?

¿Recurres al alcohol, los narcóticos o los cigarrillos para "calmar tus nervios"? En caso afirmativo, ¿por qué no pones a prueba tu fuerza de voluntad?

¿Alguien te "fastidia"? En caso afirmativo, ¿por qué?

¿Tienes un OBJETIVO PRINCIPAL DEFINIDO? En caso afirmativo, ¿cuál es y qué plan tienes para conseguirlo?

¿Sufres alguno de los Seis Temores Básicos? En caso afirmativo, ¿de cuáles?

¿Tienes algún método para protegerte de las influencias negativas de los demás?

¿Utilizas deliberadamente la autosugestión para hacer que Tu mente sea positiva?

¿Qué valoras más: tus posesiones materiales o tu privilegio de poder controlar los propios pensamientos?

¿Te dejas influir por los demás con facilidad en contra de tu propio juicio?

¿Hoy has añadido algo de valor a tu provisión de conocimiento o estado mental?

¿Te enfrentas directamente a las circunstancias que te hacen infeliz, o eludes la responsabilidad?

¿Analizas todos los errores y fracasos e intentas beneficiarte de ellos, o adoptas la actitud de que no es tu deber?

¿Puedes nombrar tres de tus debilidades más perjudiciales?

¿Qué haces para corregirlas?

¿Animas a los demás a que te expliquen tus preocupaciones por compasión?

¿Eliges, de tus experiencias cotidianas, lecciones o influencias que te ayuden a progresar a nivel personal?

¿Tu presencia tiene, como norma general, una influencia negativa en los demás?

¿Qué hábitos de los demás te molestan más?

¿Te formas tus propias opiniones o permites que los demás influyan en ti?

¿Has aprendido como crear un estado mental con el cual poder protegerte de las influencias desalentadoras?

¿Tu trabajo te inspira fe y esperanza?

¿Eres consciente de que posees fuerzas espirituales con suficiente poder para permitirte mantener la mente libre de todos los tipos de MIEDO?

¿Tu religión te ayuda a mantener tu mente positiva?

¿Crees que es tu deber compartir las preocupaciones de otras personas? En caso afirmativo, ¿por qué?

Si crees en el dicho: Dios los crea y ellos se juntan, ¿qué has descubierto sobre ti mismo al analizar a los amigos que atraes?

¿Qué relación, si es que la hay, ves entre las personas con las que más te relacionas y las adversidades que puedes experimentar?

¿Es posible que alguna persona a la que consideras un amigo sea, en realidad, tu peor enemigo debido a la influencia negativa que ejerce sobre ti?

¿Con qué criterios juzgas si alguien es de ayuda o es perjudicial para ti?

¿Tus compañeros más íntimos son mentalmente inferiores o superiores a ti?

Cuánto tiempo al día dedicas a:

a. Tu trabajo

b. Dormir

c. Divertirte y relajarte

d. Adquirir conocimientos útiles

e. Perder el tiempo

Quién entre tus conocidos:

a. Te anima más

b. Te previene más

c. Te desanima más

d. Te ayuda más de otras formas

¿Cuál es tu máxima preocupación? ¿Por qué la toleras?

Cuando los demás te ofrecen un consejo que no has pedido, ¿lo aceptas sin cuestionarlo o analizas sus motivos?

¿Qué DESEAS por encima de cualquier cosa? ¿Tienes la intención de adquirirlo?

¿Estás dispuesto a subordinar todos tus demás deseos por éste?

¿Cuántas horas al día dedicas a su adquisición?

¿Cambias de opinión a menudo? En caso afirmativo, ¿por qué?

¿Normalmente terminas lo que empiezas?

¿Te impresionas con facilidad por los negocios, los títulos profesionales, los grados universitarios o la salud de los demás?

¿Te dejas influir fácilmente por aquello que los demás dicen o piensan de ti?

¿Te rodeas de personas por su posición social o económica?

¿Quién crees que es la persona más importante que vive actualmente? ¿En qué aspectos esta persona es superior a ti?

¿Cuánto tiempo has dedicado a analizar y responder estas preguntas? (Por lo menos es necesario un día para analizar y responder toda la lista).

Si has contestado todas las preguntas sinceramente, sabes más sobre ti mismo que la mayoría de la gente. Si analizas detenidamente las preguntas y vuelves a ellas una vez a la semana durante varios meses, te sorprenderás de la cantidad de

conocimientos valiosos que has adquirido con el simple método de responder las preguntas con sinceridad. Si no estás realmente seguro de algunas de tus respuestas, puedes pedir el consejo de aquellos que te conocen bien, especialmente de los que no tienen ningún motivo para halagarte y lo ven a través de tus ojos. La experiencia será sorprendente.

Tienes el CONTROL ABSOLUTO sobre una única cosa: tus pensamientos. ¡Ésta es la verdad más importante e inspiradora de todas! Refleja la naturaleza Divina del ser humano. Este privilegio Divino es el único medio con el que uno puede controlar su propio destino. Si no logras controlar tu propia mente, entonces puedes estar seguro de que no podrás controlar nada más.

Si uno tiene que ser despreocupado con sus posesiones, es conveniente que lo sea en relación con sus bienes materiales. ¡Tu mente es su estado espiritual! Debes protegerla y utilizarla con el cuidado al que tendrías derecho como parte de la Realeza Divina.

A uno le han dado FUERZA DE VOLUNTAD para este fin.

Desafortunadamente, no existe protección legal para los que, por intención o ignorancia, envenenan las mentes de los demás con sugerencias negativas. Este tipo de destrucción debería ser punible con enormes sanciones porque puede destruir (y a menudo lo hace) las posibilidades de uno de adquirir bienes materiales que están protegidos por la ley. Personas con mentes negativas son las que intentaron convencer a Thomas A. Edison de que no podía construir una máquina que grabara y reprodujera la voz humana "porque según decían nadie había creado jamás una máquina así". Edison no les creyó. SABÍA QUE LA MENTE PODÍA

CREAR CUALQUIER COSA QUE PUDIERA CONCEBIR Y CREER, y ese conocimiento fue lo que hizo destacar al gran Edison del rebaño común.

Personas con mentes negativas le dijeron a F. W. Woolworth que quebraría si intentaba poner una tienda que vendiera a cinco y diez centavos. No les creyó. Sabía que podía hacer cualquier cosa, dentro de lo razonable, si respaldaba sus planes con fe. Ejerció su derecho de dejar a un lado las sugerencias negativas de otras personas y acumuló una fortuna de más de 100 millones de dólares.

Personas con mentes negativas le dijeron a George Washington que no podía esperar ganar al ejército Británico, muy superior al suyo, pero ejercitó su derecho Divino a CREER, por lo que este libro pudo publicarse bajo el amparo de la bandera de Estados Unidos, mientras que el nombre de Lord Cornwallis ha quedado relegado en el olvido.

Los escépticos se burlaron despectivamente de Henry Ford cuando probó su primer automóvil construido con torpeza en las calles de Detroit. Algunos dijeron que aquella cosa nunca sería práctica. Otros dijeron que nadie pagaría por un aparato así.

FORD DIJO: "LE PROPORCIONARÉ AL MUNDO AUTOMÓVILES SEGUROS", ¡Y LO HIZO!

Su decisión de confiar en su propio juicio le ha hecho acumular una fortuna mucho mayor de lo que podrán gastar las cinco generaciones siguientes de sus descendientes. Para el beneficio de los que buscan vastas riquezas, cabe recordar que prácticamente la única diferencia entre Henry Ford y la mayoría de los más de cien mil individuos que trabajan para él es que FORD TIENE UNA MENTE

QUE CONTROLA Y LOS OTROS TIENEN MENTES QUE NO INTENTAN CONTROLAR.

He mencionado repetidamente a Henry Ford porque es un ejemplo asombroso de lo que puede cumplir una persona con una mente y una voluntad de controlarla. Su historial hace temblar los pilares que sustentan la excusa tan gastada: "Nunca tuve una oportunidad". Ford tampoco tuvo nunca una oportunidad, sino que CREÓ UNA OPORTUNIDAD Y LA RESPALDÓ CON PERSISTENCIA HASTA ENRIQUECERSE MÁS QUE EL REY CRESO.

El control de la mente se logra con autodisciplina y hábito. O bien uno controla su mente o bien ésta lo controla a él. No hay compromisos a medias. El método más práctico para controlar la mente es el hábito de mantenerla ocupada con un propósito definido respaldado por un plan concreto. Puedes buscar el historial de cualquier persona que haya alcanzado un éxito notable y observarás que tiene el control de su propia mente y, además, que ejercita ese control y lo dirige a la consecución de objetivos definidos. Sin este control el éxito es imposible.

"CINCUENTA Y SIETE" FAMOSAS EXCUSAS DEL ANTIGUO "SI..."

Las personas que no tienen éxito tienen un rasgo distintivo en común. Conocen todas las razones del fracaso y tienen lo que creen ser excusas infalibles para dar una explicación convincente de su ausencia de éxitos.

Algunas de estas excusas son ingeniosas, y pocas de ellas pueden justificarse por los hechos. Pero las excusas no pueden utilizarse para ganar dinero. El mundo sólo quiere saber una cosa: ¿HAS LOGRADO EL ÉXITO?

Un analista acerca del carácter elaboró una lista de las excusas que se usan más habitualmente. A medida que leas la lista, te aconsejo que te examines detenidamente y determines cuántas de ellas utilizas, si es que utilizas alguna. Recuerda, también, que la filosofía de este libro hace que todas estas excusas se vuelvan obsoletas.

SI no tuviera una esposa y una familia ...

SI tuviera suficiente "empeño" ...

SI tuviera dinero ...

SI tuviera una buena educación ...

SI pudiera conseguir un trabajo ...

SI tuviera buena salud ...

SI tuviera tiempo ...

SI fuera una época mejor...

SI los demás me entendieran ...

SI las condiciones de mi alrededor fueran distintas ...

SI pudiera volver a vivir mi vida ...

SI no temiera lo que "LOS DEMÁS" pudieran decir...

SI hubiera tenido una oportunidad...

SI ahora tuviera la oportunidad...

SI los demás no estuvieran en "en mi contra"...

SI nada me detuviera...

SI fuera más joven...

1004 SI pudiera hacer lo que quiero...

1005 SI hubiera nacido rico...

1006 SI pudiera conocer a las "personas adecuadas"...

1007 SI tuviera el talento de algunas personas...

1008 SI pudiera hacerme valer...

1009 SI hubiera aprovechado las oportunidades pasadas...

1010 SI las personas no me sacaran de quicio...

1011 SI no tuviera que mantener mi hogar y cuidar de mis hijos...

1012 SI pudiera ahorrar...

1013 SI mi jefe me apreciara...

1014 SI tuviera a alguien que me pudiera ayudar...

1015 SI mi familia me entendiera...

1016 SI viviera en una gran ciudad...

1017 SI pudiera volver a empezar...

1018 SI tuviera libertad...

1019 SI tuviera la personalidad de algunas personas...

1020 SI no estuviera tan gordo...

1021 SI se conocieran mis talentos...

1022 SI pudiera tomarme un "descanso"...

1023 SI pudiera saldar mis deudas...

1024 SI no hubiera fracasado...

1025 SI supiera cómo...

SI no todos se opusieran a mí...

SI no tuviera tantas preocupaciones...

SI me pudiera casar con la persona adecuada...

SI las personas no fueran tan ingenuas...

SI mi familia no fuera tan extravagante...

SI estuviera seguro de mí mismo...

SI la suerte no estuviera en mi contra...

SI no hubiera nacido bajo el signo equivocado...

SI no fuera cierto que "lo que debe ser, será"...

SI no tuviera que trabajar tanto...

SI no hubiera perdido mi dinero...

SI viviera en otro barrio...

SI no tuviera un "pasado"...

SI tuviera mi propio negocio...

SI los demás me escucharan...

SI... (y ésta es la más importante de todas) tuviera el valor de verme como lo que realmente soy, descubriría qué es lo que hago mal y lo corregiría, y entonces podría tener una oportunidad de beneficiarme de mis errores y aprender de la experiencia de los demás, porque sé que hay algo que hago MAL o de lo contrario ahora estaría donde HABRÍA ESTADO SI hubiera dedicado más tiempo a analizar mis debilidades y menos a buscar excusas para encubrirlas.

Crear excusas para encontrar explicaciones razonables del propio fracaso es un pasatiempo nacional. El hábito es tan antiguo como La raza humana, ¡y es nefasto

para el éxito! ¿Por qué las personas se aferran a sus excusas favoritas? La respuesta es obvia: ¡defienden SUS excusas porque ellas mismas las CREAN! La excusa de una persona es fruto de su propia imaginación y la naturaleza del ser humano es defender las propias invenciones.

Crear excusas es un hábito profundamente arraigado y los hábitos son difíciles de romper, especialmente cuando nos proporcionan una justificación para aquello que hacemos. Platón tenía esta verdad en mente cuando dijo: "La primera y la mejor victoria es conquistarse a uno mismo. Dejarse dominar por el propio ego es lo más vergonzoso e infame".

Otro filosofo tenía la misma idea en mente cuando dijo: "Fue una gran sorpresa para mi descubrir que la mayor fealdad que veía en los demás no era sino un reflejo de mi propia naturaleza".

"Siempre ha sido un misterio para mí", dijo Elbert Hubbart, "el hecho de que las personas pierdan tanto tiempo engañándose a sí mismas deliberadamente, elaborando excusas para ocultar sus debilidades. Si este tiempo se empleara de otro modo, sería suficiente para curar la debilidad, y entonces las excusas serían innecesarias".

Quisiera recordarte que "la vida es un tablero de ajedrez y el jugador contrario es el TIEMPO. Si uno vacila antes de mover una pieza o no la mueve inmediatamente, el TIEMPO apartara sus piezas del tablero. ¡Está jugando contra un adversario que no tolerará la INDECISIÓN!".

Previamente habrás podido tener una excusa lógica para no haber obligado a la vida a proporcionarte aquello que le pidió, pero esta excusa ahora está obsoleta porque ya tiene en su posesión la Llave Maestra que abre la puerta a las abundantes

riquezas de la Vida. ¡La llave maestra es intangible, pero es poderosa! Es el privilegio de crear, en la propia mente, un DESEO ARDIENTE para un tipo concreto de riquezas. No hay ninguna penalización por el uso de la llave, pero hay un precio que uno debe pagar si no la utilizas: ese precio es el FRACASO. Si utilizas la llave, hay una recompensa de proporciones magníficas: la satisfacción que sobreviene a todos los que conquistan su ego y obligan a la Vida a pagarles aquello que le piden.

La recompensa es digna del esfuerzo. ¿Te pondrás manos a la obra para convencerte de esto?

"Si estamos relacionados", dijo el inmortal Emerson, "nos conoceremos".

Para terminar, quisiera tomar prestado este pensamiento y decir: "Si estamos relacionados, a través de estas páginas, ya nos hemos conocido".

EL FIN

Después de más de veinte años de estudio, Napoleón Hill condensó los hábitos de cientos de personas altamente exitosas en 13 principios que se convirtieron en su Filosofía del Logro. Esta filosofía se publicó por primera vez en 1937 como el libro ***Piense y Hágase Rico.***

En el momento de su muerte en 1970, ***Piense y Hágase Rico*** había vendido más de 20 millones de copias. ¡Hoy, más de 100 millones de copias se han vendido en todo el mundo! Más de 80 años después de su primera publicación, ***Piense y Hágase Rico*** sigue siendo uno de los libros más vendidos en desarrollo empresarial y personal.

Para un libro que ha tenido tanto éxito durante tanto tiempo, ¿por qué es que todos los que compran ***Piense y Hágase Rico*** no se hacen ricos?

El libro está lleno de principio tras principio para alcanzar la riqueza real, pero no es suficiente conocer los principios. Debe APLICAR la información para ver los resultados en su vida. Por eso es importante que se conecte con un mentor que pueda ayudarlo a aplicar e implementar lo que está aprendiendo.

De quien aprendes importa. Durante más de 25 años, Paul Martinelli ha estudiado ***Piense y Hágase Rico*** y ha aplicado los principios a su vida. Él ha creado resultados extraordinarios, construyendo cinco compañías multimillonarias desde cero.

A través de este estudio, Paul Martinelli y Roddy Galbraith le mostrarán exactamente cómo puede comenzar a aplicar e implementar inmediatamente los principios más poderosos de ***Piense y Hágase Rico*** de una manera que realmente funcione.

EMPOWERMENT MENTORING

www.yourempowered.life